ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Електронне наукове видання

ВИПУСК 6 / 2015

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

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Електронне наукове видання

Випуск 6

Миколаїв

2015

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

***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 № 1 від 08.09.2015 р.)

ISSN (Online):

© Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2015

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.88:338.46

Брензович К.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

ЕВОЛЮЦІЯ ЗАХІДНИХ ТЕОРІЙ ЩОДО СУТНОСТІ ТА РОЛІ ІННОВАЦІЙ У СФЕРІ ПОСЛУГ

THE EVOLUTION OF WESTERN THEORETICAL THOUGHTS ON THE SENSE AND ROLE OF INNOVATIONS IN SERVICES SECTOR

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу еволюції теоретичних уявлень щодо сутності та ролі інновацій у сфері послуг, що склалися в західній науковій думці. Зокрема здійснено порівняльний аналіз концепцій асиміляції та демаркації, в межах яких висловлюються протилежні погляди на роль інновацій у сфері послуг, а також синтезу як компромісної теорії. Узагальнено основні положення вказаних концепцій, наведено їх переваги та недоліки.

Ключові слова: послуги, інновації, демаркація, асиміляція, синтез.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу эволюции теоретических представлений о инновациях в сфере услуг, сложившихся в западной научной мысли. В частности осуществлен сравнительный анализ концепций ассимиляции и демаркации, в пределах которых высказываются противоположные взгляды на роль инноваций в сфере услуг, а также синтеза как компромиссной теории. Обобщены основные положения указанных концепций, приведены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: услуги, инновации, демаркация, ассимиляция, синтез.

ANNOTATION

The paper analyzes the evolution of theoretical thoughts about innovations in the service sector, prevailing in Western research. In particular, a comparative analysis is made of the concepts of assimilation and demarcation within which polar views on the role of innovation in services are expressed, and synthesis, which is a compromise theory. The overview of main provisions of these concepts and their advantages and disadvantages is given.

Keywords: services, innovations, demarcation, assimilation, synthesis.

Постановка проблеми. Сфера послуг впродовж останніх десятиліть є одним з рушіїв розвитку глобальної економіки, вносячи значну частку у створення доданої вартості, нових робочих місць, забезпечення науково-технічного розвитку та економічного зростання. За показником частки інноваційних підприємств сфера послуг дещо поступається промисловому сектору, однак у різних країнах з розвиненою економікою вона складає від 25 до 55% та стабільно зростає, що свідчить про інтенсивний та технологічний розвиток цього сектору економіки. Позитивно, що впродовж останніх десятиліть відбулося кардинальне переосмислення ролі сфери послуг у забезпеченні розширеного відтворення в національній економіці. Дедалі частіше вітчизняні науковці звертають увагу на місце сфери послуг у новій економіці знань, риси якої неодмінно проектуються і на економіку України.

Разом з тим питанням інноваційного розвитку сфери послуг у вітчизняній науці відводиться недостатнє значення. Окремі теоретичні дослідження спрямовані на уточнення теоретичних понять інноваційного розвитку підприємств сфери послуг та узагальнення ролі сфери послуг у національні економіці в умовах її інтеграції в глобальний економічний простір [1–3]. Інші присвячені дослідженню теоретичних основ та розробці практичних рекомендацій щодо інноваційного розвитку окремих галузей сфери послуг чи інноваційному розвитку регіональних систем [4], реалізації маркетингового підходу до управління інноваціями в сфері [5]. Однак теоретичні дослідження, що стосуються інновацій у сфері послуг, є досить фрагментарними, а тому існує потреба у систематизації та узагальненні знань про сутність, роль та специфіку інновацій у сфері послуг. Західна наукова думка вже має значні надбання у теоретичних дослідженнях інновацій у сфері послуг [6–14], а тому аналіз іноземних концепцій щодо таких інновацій є важливим і необхідним.

Метою статті є дослідження теорій та концепцій, що склалися у західній наукові думці, щодо сутності та ролі інновацій у сфері послуг. Для вирішення поставленої мети дослідження визначено такі завдання: провести ретроспективний аналіз наявних концепцій щодо інновацій у послуги, узагальнити підходи та основні положення в межах визначених концепцій, здійснити порівняльний їх аналіз.

Інформаційну базу дослідження становлять іноземні наукові джерела, дослідження, присвячені проблемам теоретичного обґрунтування інновацій у сфері послуг, зокрема монографії, наукові статті. У процесі виконання дослідження використано загальнонаукові методи

дослідження, такі як порівняння (порівняння основних положень теорій та тверджень окремих авторів), узагальнення (визначення позитивних та негативних рис концепцій), аналіз та синтез (розгляд кожної теорії відокремлено та разом як етапів еволюції бачень про значення новацій у нематеріальній сфері).

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомо, що наукові теорії беруть свій початок і розробляються у відповідь на необхідність здійснення пошуку обґрунтованого пояснення тих чи інших природних і суспільних явищ та процесів. Тому для розуміння основних постулатів теорій, що підлягають аналізу в статті, необхідно окреслити основні риси та об'єктивні умови розвитку сфери послуг у сучасній економіці та особливостей її інноваційного розвитку.

Донедавна сферу послуг не розцінювали як поле для активного впровадження інновацій. Головним чином це зумовлюється нематеріальністю послуг, їх невідчутністю та нездатністю до транспортування і обміну, низьким ступенем захисту прав інтелектуальної власності у такому секторі економіки. Однак вже сьогодні, як зазначає Т.В. Гринько [2, с. 107], сфера послуг концентрує у собі інноваційне ядро постіндустріальної економіки, разом із високотехнологічними галузями промисловості, а тому викликає значний науковий інтерес та привертає увагу державних управлінців та науковців.

Західні економіки суттєво залежать у своєму зростанні від інновацій у послуги, оскільки близько 70% ВВП створюється у секторі послуг. Межі між послугами та промисловим виробництвом стають все більш розмитими, оскільки сервіс стає центральним елементом виробничого процесу. Промисловість є вагомим споживачем послуг ділового характеру, які виявляють найвищі темпи зростання у сучасній економіці. З іншого боку, промислові компанії самі стають продуцентами послуг. Такі послуги називають «послугами, пов'язаними із продуктом» (product related services), і все частіше цей термін використовується для позначення послуг, що створюються промисловими підприємствами у зв'язку зі своєю основною продукцією [6, с. 5].

Саме ця взаємопов'язаність та взаємозалежність промислового сектору і сфери послуг спричиняє не тільки труднощі у статистичний оцінці інноваційного розвитку сфери послуг, але й призводить до багатьох неузгодженостей та протиріч теоретичного характеру, про що свідчить різноманітність наявних теорій та протилежність підходів щодо інноваційного розвитку, що зароджувалися і розвивалися майже одночасно.

Як теоретична література, так і статистичні джерела свідчать, що інновації у сфері послуг здебільшого мають нетехнологічний характер або ж є незначними нововведеннями у процес надання послуг, або ж одночасно впроваджуються кількома підприємствами. І. Майлс [7] наводить деякі характеристики послуг, що визначають особливості інноваційного процесу. По-перше, характеристики послуги як продукту, об'єкту торгівлі ускладнюють імпорт та запровадження на підприємствах управлінських програм і моделей, що використовуються в інноваційній сфері промислового сектору. По-друге, інноваційна діяльність у сфері послуг визначається не стільки технічними чи технологічними інноваціями, як у матеріальному виробництві, а насамперед інноваціями соціально-економічного та організаційно-управлінського характеру; при цьому ключова роль належить персоналу підприємства, який безпосередньо контактує зі споживачем у процесі надання послуг (а тому інновації можуть спрямовуватися на особу, яка надає послугу).

Інновації у сфері послуг, як і в промисловості, можуть бути технологічними (інновації продукту чи процесу) та нетехнологічними (організаційні та маркетингові). Продуктові інновації визначаються як запровадження товару (чи послуги), що є цілком новою чи значною мірою вдосконаленою щодо їх характеристик чи призначення. «Процесні» інновації передбачають значно змінені чи цілком нові методи виробництва або постачання (у нашому випадку – надання послуги). Організаційні інновації є запровадженням нового організаційного методу у роботу підприємства, організацію робочого місця чи зовнішні зв'язки. І зрештою, маркетингові інновації є створенням нового маркетингового методу, що передбачає значні зміни у дизайні продукту, пакуванні, розміщенні, просуванні на ринок чи ціноутворенні [6, с. 6].

Питання інновацій у сферу послуг привернуло інтерес сучасної вітчизняної науки відносно нещодавно, коли у західній науковій літературі вже склалися основні концептуальні підходи до розуміння сутності та природи інновацій у послуги. Концепції, що детально розглянуті далі, виникли в середині 80-х та набули активного розвитку у 90-х рр. минулого століття. Теорії відрізняються тим, як саме їх автори співвідносять поняття інновацій та технологій у різних секторах економіки: ототожнюють інновації у промисловості та секторі послуг (assimilation approach), кардинально розділяють їх (demarcation approach) чи розглядають інноваційну діяльність у матеріальній та нематеріальній сферах синтезовано (synthesis (integration) approach). Водночас спостерігалося і повне наукове невизнання існування інновацій у третинний сектор, що також отримало характеристику наукової теорії за назвою «neglect» (або «negligence» – англ. «відхилення»). Ця парадигма, що передувала зародженню наукового інтересу до зазначеного питання, характеризувалася такими положеннями [8]:

1) сфера послуг не цікава з погляду впровадження інновацій, є «низько технологічною сферою», а самі послуги є лише доповненням у

впровадженні нововведень в матеріальну сферу;

2) фірми, що працюють у сфері послуг, майже не здійснюють НДДКР, а оскільки наявність інноваційного розвитку оцінювалася передовсім за результатами таких робіт, офіційна статистика не виявляла результатів впровадження інновацій такими фірмами;

3) за зазначеною теорією об'єктом інноваційного процесу є матеріалізований об'єкт, а послуги такої форми не мають, а тому не можуть бути інноваційними. Отже, «заслуги» із впровадження інновацій приписувалися виключно промисловості, а значна частка інновацій, так званих «м'яких» нововведень, що обслуговують промислові проекти і фактично уможливлюють їх роботу, залишалися неврахованими.

Положення теорії, зокрема, обґрунтовані у праці К. Певітт (Keith Pevitt) за назвою «Sectoral patterns of technical change:Towards a taxonomy and a theory» [9], де автор розробив класифікацію інноваційних підприємств за секторами економіки. Відповідно до запропонованої типології фірм за ступенем їх залучення у інноваційний процес, К. Певітт зараховує більшість фірм, що працюють у сфері послуг, до таких, що залежать від постачальників у питаннях інновацій (таблиця 1). Такі підприємства працюють у найменш наукоємних галузях, мають обмежені можливості проведення власних досліджень і розробок, здійснюють власними силами хіба що процесні інновації завдяки взаємодії з клієнтами.

Активний розвиток підприємств сфери послуг у західних економіках наприкінці 80-х рр. майже зумовив занепад теорії нівелювання та спричинив виникнення двох протилежних теорій: концепції асиміляції та концепції демаркації. За першою теорією концепцією асиміляції (уподібнення) – інновації у послуги за своєю сутністю та природою прирівнюються до інновацій у промисловому секторі. Для цієї концепції характерним є перебільшення ролі технологічних досліджень та розробок у інноваційному процесі (тому її називають технологічною або промисловою теорією – Technology- and Manufacturing-based Theories). Прихильники цього наукового напряму вважали, що технологічний розвиток є головним двигуном інновацій у сфері послуг [10, с. 3], аргументуючи це тим, що донедавна розвиток індустрії послуг відбувався головним чином завдяки запровадженню фірмами певних промислових технологій. Тобто сфера послуг ставала все більш насиченою технологіями та капіталом. Вважається, що цей підхід недооцінює роль інновацій, які мають невідчутну природу (є інноваціями соціального, управлінського, організаційного характеру), оскільки розглядає як інновації тільки нововведення технологічного плану.

За аналогією з теорією життєвого циклу товару в межах зазначеної концепції була розроблена теорія «зворотного інноваційного циклу» («reverse innovation cycle»). Автор теорії Р. Баррас (Richard Barras), спираючись на модель життєвого циклу товару, змальовує еволюцію послуг у зворотному порядку: процесна

Таблиця 1

Класифікація підприємств, що здійснюють інновації (за К. Певітт)

Назва групи підприємств	Розмір та сфера діяльності підприємств	Специфіка внутрішнього інноваційного процесу та можливості експорту інновацій	Джерела інновацій
Supplier-dominated (фірми, залежні від постачальників)	малі за розміром фірми, представлені у традиційному промисловому секторі, сільському господарстві, будівництві, професійні, фінансові та комерційні послуги	слабкі внутрішні інженерні та науково-дослідні можливості; у роботі залежать переважно не від технологічних переваг, а від професійності персоналу, естетичного дизайну та торгових знаків; переважають внутрішні процесні інновації	більшість інновацій надходить від зовнішніх постачальників обладнання і матеріалів, рідше – від постачальників і замовників
Production intensive firms (фірми з інтенсивним виробництвом)	значні за розмірами фірми, що є великомасштабним промисловим виробництвом (продукти харчування, вироби з металу, машино- та кораблебудування, виробництво будматеріалів)	завдяки високому рівню вертикальної технологічної диверсифікації обладнання, що безпосередньо стосується технології внутрішнього виробництва, фірми реалізують інновації, пов'язані з технологією виробництва у основному секторі діяльності	основна частина інновацій є результатом внутрішньо фірмових напрацювань, наукових досліджень і розробок, однак серед джерел інновацій є постачальники обладнання і користувачі (інновації, що стосуються дизайну)
Science-based firms (фірми, робота яких будується на науці)	великі, вузькоспеціалізовані підприємства хімічної промисловості, енергетичні компанії та виробники електроніки	частина інновацій має процесний характер і призначена для внутрішніх потреб фірми, значною є також частка продуктових інновацій, що широко застосовуються в інших сферах виробництва	власна науково-дослідна діяльність у секторах, пов'язаних зі сферою спеціалізації підприємств, наукова співпраця з університетами у відповідних галузях науки

Джерело: авторська розробка за джерелом [9]

інновація передує продуктовій. За теорією життєвого циклу товару спочатку створюється новий продукт із затратним виробництвом, яке згодом вдосконалюється, здешевлюється завдяки зниженню витрат через впровадження інновацій у процес виробництва. Фірми, що надають послуги, спочатку впроваджують нові технології, розроблені промисловістю, щоб покращити свою ефективність і якість послуг (зусилля спрямовуються на процесну інновацію), в результаті чого виникає новий сервісний продукт.

Авторська модель Барраса збудована на основі аналізу даних банківської сфери, страхування, бухгалтерських послуг, тобто, по суті, на прикладі секторів з активним залученням інформаційних технологій. Ілюстрація моделі проводиться на прикладі комп'ютеризації роботи банків та страхових компаній, подальшої автоматизації обробки клієнтської бази, що, зрештою, сприяло виникненню нової послуги – домашнього банкінгу.

Головним обмеженням теорії «зворотного інноваційного циклу» критики зазначають те, що її положення справджуються в основному для тих видів послуг і відповідно для тих фірм, що впроваджують інновації у технологічно насичених галузях (тобто таких, на розвиток яких суттєво впливає еволюція технологій). Водночас положення теорії не спрацьовують для тих галузей сфери послуг, де центральне місце посідає процес взаємодії споживача і продавця послуги, у працемістких видах послуг, де знання, вміння та досвід персоналу вагоміший, ніж технології, що застосовуються у процесі надання [11, с. 10].

Також у межах вказаної теорії відзначають вдосконалену типологію фірм за Певітт, запропоновану авторами М. Міоззо (M. Miozzo) та Л. Соет (L. Soete), які, доповнивши описану вище класифікацію, виділяють окреме місце для послуг у групі «productive – intensive production» (підгрупа «Network Sectors» – мережі) [12, с. 27]. По суті, автори визнають, що підприємства, які представляють транспорт, оптову і роздрібну торгівлю, інформаційні мережі (банки, страхові компанії,телекомунікаційні підприємства), відіграють важливу роль у обслуговуванні постачальників нових технологій, а тому беруть участь у створенні інновацій. Однак ролі власне інновацій у сфері послуг, здатності втілювати нововведення у нематеріальній сфері відводиться незначне місце, а підприємства, що надають послуги, не пов'язані безпосередньо з промисловим виробництвом, досі вважаються тільки реципієнтами інновацій.

Інший представник цієї теорії Р. Евангеліста (R. Evangelista), спираючись на емпіричні дані економіки Італії, класифікує власне постачальників послуг за рівнем інноваційності [12, с. 29]:

– споживачі технологій (technology users) – найменш інноваційна група – покладаються на інновації ззовні, здебільшого зі сфери промислового виробництва та інформаційних технологій (наземний і морський транспорт, правові послуги, туристичні послуги та роздрібна торгівля);

– взаємодіючі, інтерактивні послуги (interactive services) – інновації досягаються шляхом близької взаємодії з клієнтами, через впровадження чи розробку програмного забезпечення, ноу-хау. Сюди належать: реклама, банківські послуги, страхування, готельні та ресторанні послуги;

– послуги, що базуються на науці та технологіях (science and technology based services) – ці фірми є основними генераторами нових технологічних знань, які вони й передають промисловим виробникам та іншим виробникам послуг (науково-дослідницькі послуги, інженерія, комп'ютерні послуги та послуги з програмного забезпечення);

– технологічно-консультаційні послуги (technology consultancy services) – поєднують ознаки науково-технологічних та інтерактивних послуг, виконують внутрішню інноваційну діяльність, але покладаються здебільшого на знання клієнтів – роль консультацій технічного характеру зводиться до пошуку шляху вирішення конкретної проблеми клієнта.

Наступна концепція – концепція *демаркації*, або розмежування (demarcation), навпаки, оцінює інновації як послуги, виходячи з важливості інновацій нетехнологічного характеру. Прихильники теорії: І. Дреджер (I. Drejer), Й. Сандбо (Y. Sundbo), Ф. Галлуй (F. Gallouj), Ф. Джеллал (F. Djellal), Б. Тезер (B. Tether) – здебільшого дослідники з Франції, Норвегії, Данії, Нідерландів – наголошували на тому, що специфічність сервісної економіки вимагає пошуку нових теорій та аналітичних інструментів для вивчення інновацій як послуг [13].

У межах цієї концепції запропоновано нову класифікацію нетехнологічих інновацій як послуг, так звані ад гок (ad hoc), організаційні та маркетингові інновації. В центрі уваги вивчення інновацій згідно з цим підходом є нематеріальна природа послуги, особливості послуги як продукту та процесу, що суттєво відрізняються від характеристик товару.

Розглядаючи інновації через такі риси послуг як нематеріальність, невідчутність та інтерактивна, змінна природа, автори теорії пояснюють причини недооцінки ролі інновацій у сфері послуг. Послуги часто є невидимі та невідчутні, одну і ту ж послугу часто неможливо відтворити двічі однаково. Тому, по суті, фірми, що надають послуги, йдучи назустріч вимогам та побажанням клієнта і відтворюючи певну послугу, можуть віднайти її варіацію або ж створити цілком новий її різновид.

Основні положення концепції [14, с. 4]:

– саме інновації у сфері послуг є основою економічного зростання;

– послуги, на відміну від товарів, змінюються значно швидше і гнучкіше, пристосовуючись до вимог ринку;

– якщо інновації у промисловості відбуваються головним чином через впровадження «важких» (hardware) технологій – обладнання, комп'ютерні системи, то сфера послуг динамічно поєднує hardware і software (кооперація, вміння та навики людини, організаційні здібності) та технології; тобто інновації у сфері послуг відбуваються не лише за рахунок запровадження технологій, але і насамперед через їх креативне застосування;

– підприємства сектору послуг впроваджують і технологічні, і організаційні інновації, однак частка останніх у структурі нововведень є більшою, ніж у промислових підприємств.

Інтеграційній, або *синтезаційний підхід*, найбільше, на нашу думку, враховує динамічну природу сучасного ринку послуг, взаємопроникнення промислових та сервісних секторів економіки, оскільки привертає увагу до технологічних та нетехнологічних видів інновацій у послуги, вказує на необхідність розгляду товарів та послуги як єдиного продукту з тим, щоб розробити теорію інновацій, яка б не розділяла матеріальний та нематеріальний продукт, розробити такі теоретичні та емпіричні підходи до інновацій, що дозволили б охопити всі види економічної діяльності у промисловості та сфері послуг, не виокремлюючи певні види діяльності та види товарів і послуг. Останній підхід набув найбільш широкого застосування у сучасній теорії про інновації та динамічно розвивається, оскільки є компромісним підходом між асиміляцією та демаркацією.

Найвідоміші представники цього напряму досліджень О. Вайнштайн (O. Weinstein) та Ф. Галлуй (F. Gallouj), І. Майлс (I. Miles). Можна помітити, що «примирення» опозиційних бачень на питання інновацій у сфері послуг позначилось і в тому, що окремих вчених (як, приміром, Галлуй та Сандбо), можна зарахувати за основними переконаннями, відображеними у ранніх працях, до прихильників теорії демаркації, а вже в наступних – до представників концепції синтезу. Дослідження названих вчених належить до інтеграційних, оскільки вони мають на меті дослідити і технологічні, і нетехнологічні форми інновацій; автори намагаються дати загальне синтезоване визначення продукту (товару чи послуги).

Базовим положенням теорії є взаємопроникнення промислового та третинного сектору економіки, яке виявляється у двох дзеркальних процесах – наданні промисловими підприємствами послуг, що супроводжують основний продукт, та «індустріалізації» послуг, тобто формалізації послуг, що здебільшого відбувається на великих підприємствах сфери послуг [8, с. 10]. Тому на зміну розділенню і відокремленню понять інновацій у промисловості і сфері послуг приходить синтезоване бачення інновацій, їх сутність та форми, що можуть застосовуватися у обидвох зазначених секторах.

Автори теорії особливе місце відводять організаційним інноваціям та іншим механізмам, що не вивчаються в межах традиційної теорії про інновації, однак можуть бути застосовані для формування інноваційного процесу у сфері послуг (організаційна поведінка, соціальні мережі, маркетинг, стратегії та комунікації). Теорія, що нині активно розвивається, дала наукове обґрунтування важливості поєднання і взаємодії технологічних та нетехнологічних змін задля досягнення позитивного результату, змістила акцент з перебільшеної ролі матеріальної складової інновацій до розуміння цінності знання, соціальних та організаційних механізмів. Основною ідеєю більшості праць у цьому напрямі досліджень є доведення важливості конвергенції інноваційної діяльності у матеріальному виробництві та сфері послуг.

Висновки. Як свідчить аналіз основних положень наявних теорій щодо інновацій як послуг та наукових праць у межах зазначених теорій, не більше як за 20 років бачення сутності інновацій у третинному секторі кардинально змінилися: від повного невизнання інновацій у сфері послуг до усвідомлення ролі та необхідності поєднання нововведень у матеріальне та нематеріальне, від відвертого нівелювання ролі підприємств сфери послуг у науково-технічному прогресі до проголошення їх виключної ролі у забезпеченні технологічних змін. Можна підсумувати, що наведені концепції не є відокремленими теоріями, а скоріше відображають еволюційний рух наукової думки про роль інновацій у сфері послуг в економічному розвитку, що пройшла довгий шлях за дуже короткий проміжок часу.

Така швидка зміна положень теорій та кардинальні трансформації у баченні ролі нематеріального у науково-технічному прогресі пояснюється реаліями сучасної глобальної економіки, де все більшу роль у розвитку економік відіграють переваги у володінні найціннішими ресурсами – знаннями та інформацією, а сфера послуг за динамікою економічних показників значно випереджує промислове виробництво.

Включення національної економіки у процеси глобалізації, наближення її за галузевою структурою до розвинених економік світу вимагає нового підходу до управління інноваційними процесами у сфері послуг. Перспективою подальших досліджень має стати аналіз емпіричних даних щодо здійснення інновацій підприємствами третинного сектору національної економіки, порівняння отриманих результатів і сформульованих положень з аналогічними дослідженнями в західній науці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В. Особливості інноваційної діяльності у сфері послуг / О.В. Ареф'єва, С.В. Забуранний // Економіка та

управління підприємствами. – 2008. – № 6(84). – С. 121–126.
2. Гринько Т.В. Особливості сучасних інноваційних процесів підприємств сфери послуг / Т.В. Гринько // Економіка та підприємництво. – 2013. – № 1(70). – С. 106–109.
3. Паливода О.М. Тенденції розвитку інноваційних послуг у ринковій економіці [Електронний ресурс] / О.М. Паливода, О.В. Островська // Технології та дизайн. – 2014. – № 1(10). – С. 1–10. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/td_2014_1_16.pdf.
4. Венгерська Н.С. Регіональна сервісна політика як необхідна умова розвитку сфери послуг [Електронний ресурс] / Н.С. Венгерська // Вісник Запорізького національного університету. – 2014. – № 2(22). – С. 142–152. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vznu_eco_2014_2_17.pdf.
5. Пілюшенко В.Л. Стратегія інноваційного управління сферою послуг на основі маркетингового підходу [Електронний ресурс] / В.Л. Пілюшенко, І.О. Аракелова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 133–142. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Mimi_2013_4_14.pdf.
6. Rubalcaba L., Hipp C., Gallouj F., Fornhal D., 2008. Towards a European Strategy in Support of Innovation in Services. A review of key evidence and policy issues. University Lille 1, CLERSE; University of Alcala; Brandenburg University of Technology Cottbus; University of Karlsruhe. [online] Available at: <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01111807>.
7. Miles, I. Innovation and the Service Economy. [pdf] Available at: <https://www.bbvaopenmind.com/wp-content/uploads/static/pdf/ 21_MILES_ING.pdf>.
8. Wyszkowska-Kuna, J. Innovation in Services – Theoretical Approach. [online] Available at: <http://dspace.uni.lodz.pl:8080/xmlui/bitstream/handle/11089/8278/v10103-011-0025-z.pdf?sequence=12:>.
9. Pavitt K. Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory. [pdf] Science Policy Research Unit, University of Sussex, Brighton BNI 9RF, UK. 373 p. Available at: <http://www.uniroma2.it/ didattica / EIN/ deposito/Pavitt_1984.pdf>.
10. Toivonen M., Tuominen T. Emergence of innovations in Services. The Service Industries Journal, 29(5) (in press). [online] Available at: <http://imi.aalto.fi/publications/download/244/>.
11. Gallouj F., 1998. Innovating in reverse: services and the reverse product cycle. European Journal of Innovation Management, 1 (3), pp. 123–138. [online] Available at: <https://www.deepdyve.com/lp/emerald-publishing/innovating-in-reverse-services-and-the-reverse-product-cycle-ct0mmdDOuZ>.
12. Tether B., Howells J., 2007. Changing understanding of innovation in services. [pdf] Innovation in Services (DTI occasional paper # 9). Available at: <http://www.cambridgeservicealliance.org/uploads/ downloadfiles/DTIpaper9.pdf>.
13. Min-Nan Chen, Yuan-Chieh Chang. Service Regime and Sectoral Patterns of Innovation in Services: a Reinvestigation using Miozzo & Soete Taxonomy. [pdf] Available at: <http://druid8.sit.aau.dk/ acc_papers/hcf3mjan2p6779d4ux7mbyijrt8m.pdf>.
14. Tether B., 2004. Do Services Innovate (Differently)? CRIS Discussion Paper, 66, 31 p.

УДК 331.25:33.021.8

Дутчак А.В.
здобувач кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ ЯК УМОВА СОЦІАЛЬНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ ПЕНСІОНЕРІВ В УКРАЇНІ

REFORMING THE PENSION SYSTEM AS CONDITIONS OF SOCIAL SECURITY PENSIONERS UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано процеси реформування пенсійної реформи в Україні у контексті розв'язання проблеми соціальної захищеності пенсіонерів. Визначено умови, пріоритети, загрози та соціально-економічні наслідки пенсійної реформи в Україні. Акцентовано увагу на необхідності впровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи та системи недержавного пенсійного забезпечення.

Ключові слова: пенсійна реформа, пенсійний фонд, недержавні пенсійні фонди, солідарна пенсійна система, накопичувальна пенсійна система.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы процессы реформирования пенсионной реформы в Украине в контексте решения проблемы социальной защищенности пенсионеров. Определены условия, приоритеты, угрозы и социально-экономические последствия пенсионной реформы в Украине. Акцентировано внимание на необходимости внедрения обязательной накопительной пенсионной системы и системы негосударственного пенсионного обеспечения.

Ключевые слова: пенсионная реформа, пенсионный фонд, негосударственные пенсионные фонды, солидарная пенсионная система, накопительная пенсионная система.

ANNOTATION

The article analyzes the reform of the pension reform in Ukraine in the context of solving the problems of social security of pensioners. The conditions, priorities, threats and socio-economic impact of pension reform in Ukraine. The attention on the need to introduce mandatory funded pension system and private pensions.

Keywords: pension reform, pension fund, private pension funds, solidarity pension system funded pension system.

Постановка проблеми. Перехід до ринкової системи господарювання в Україні зумовив системні зміни соціально-економічних відносин, до яких, безумовно, належить і реформування пенсійної системи. 1 жовтня 2012 р. набрав чинності Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи», що визначив основи трирівневої пенсійної системи країни, яка охоплює: 1) солідарну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування; 2) накопичувальну система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що ґрунтується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді на індивідуальних рахунках; 3) систему недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян та роботодавців у формуванні пенсійних накопичень недержавними пенсійними фондами, страховими компаніями та банками.

Вважається, що одночасне функціонування всіх трьох рівнів забезпечить стабільність пенсійної системи. Результатом перетворень у пенсійній системі України має стати одержання її громадянами загального розміру пенсійних виплат на рівні 50–60% від середньої заробітної плати замість нинішніх 30%, що відповідатиме світовим стандартам соціального забезпечення. Близько половини цих виплат складатимуть кошти, що накопичуються в недержавних пенсійних фондах. Виходячи з перспектив пенсійного реформування, роль цих фондів в Україні з кожним роком зростатиме.

На сьогодні реальний стан пенсійної системи є незадовільним. Це загрожує соціальній безпеці суспільства та загострює соціально-економічні суперечності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти специфіки формування та функціонування пенсійного забезпечення в Україні досліджувалися у працях вчених, таких як: Н. Болотіна, М. Бойко, М. Боднарук, В. Бурак, Н. Горюк, В. Грушко, Б. Зайчук, Л. Князькова, В. Колбун, Т. Кравчук, Е. Лібанова, А. Нечай, С. Онишко, О. Рудніцький, С. Синчук, А. Скоробагатько, Д. Полозенко, В. Федина, А. Федоренко, І. Ярошенко та інші. Результати пенсійної реформи висвітлюються та аналізуються також в аналітичних доповідях інституту стратегічних досліджень, Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи, Державної служби статистики України.

Результати наведених досліджень свідчать про неефективність чинної пенсійної системи, багато аспектів цієї проблеми залишаються нерозв'язаними, конкретні кроки реформ мають суперечливий або дискусійний характер. Особливої уваги потребує вивчення пенсійної системи у контексті забезпечення соціальної захищеності пенсіонерів в Україні.

Мета статті – проаналізувати умови, пріоритети, загрози та соціально-економічні наслідки пенсійної реформи в Україні у контексті розв'язання проблеми соціальної захищеності пенсіонерів.

Виклад основного матеріалу. Пенсійне забезпечення є системою суспільних відносин, що забезпечує добробут громадян при настанні пенсійного віку, інвалідності, втраті годувальника за рахунок коштів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, накопичувальної системи, бюджетної підтримки, неформальної фінансової і нефінансової підтримки людей похилого віку за рахунок родини або громадських організацій [2, с. 15]. У соціальному аспекті метою пенсійного забезпечення є соціальний захист пенсіонерів, недопущення бідності та забезпечення гідного рівня життя. Пенсійне забезпечення безпосередньо пов'язується з перерозподілом доходів від активного працездатного покоління на користь покоління пенсіонерів, формуванням фінансових джерел для виплати пенсій, забезпеченням однакових прав учасників пенсійного забезпечення. З економічного погляду його необхідно розглядати у безпосередньому зв'язку з усіма соціально-економічними явищами і процесами: демографічною ситуацією, інституційним розвитком фінансових ринків; механізмом державного регулювання (інституційною структурою та функціональною організацією державних регуляторів), економічною кон'юнктурою, загальним рівнем добробуту, зростанням потреб, рівнем цін тощо.

Для України чітко вираженою демографічною тенденцією є процес старіння населення, що виявляється у зростанні частки осіб похилого віку. У пенсійній системі України на 10 платників страхових внесків припадає 13 пенсіонерів (табл. 1). При такій ситуації Пенсійний фонд існує на дотаціях держави.

Таблиця 1

Вікова структура та сумарне навантаження населення

Рік	15–59 років	60 років і більше	Сумарне навантаження
2005	29 656,3	9 779,4	3,033
2006	29 812,1	9 528,8	3,129
2007	29 799,8	9 447,8	3,154
2008	29 738,5	9 382,8	3,169
2009	29 586,0	9 372,4	3,157
2010	29 328,6	9 471,4	3,097
2011	29 090,1	9 532,4	3,052
2012	28 842,2	9 618,0	2,999
2013	28 622,9	9 702,1	2,95
2014	28 372,5	9 753,3	2,909

Джерело: за даними Державної служби статистики України

Дані таблиці 1 свідчать про стійку тенденцію до скорочення вікової категорії населення у віці 15–59 років, порівняно з 2007 р., коли ця категорія мала найбільший показник кількості, вона зменшилась на 4,79%. У віці 60 років і більше кількість зменшувалась лише до 2009 р., а з 2010 р. вона почала зростати. У 2014 р. категорія майже досягла рівня 2005 р., а порівняно з 2009 р. категорія зросла на 4,06%. Отже, навантаження на працездатне населення не зменшується, а поступово, особливо починаючи з 2012 р., зростає, що є несприятливим фактором для пенсійної системи України. За даними фахівців, уже у 2025 р. кількість пенсіонерів зрівняється з кількістю платників внесків [9].

Об'єктивно стоїть питання про необхідність переходу до накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Виходячи з перспектив пенсійного реформування, роль накопичувальних фондів в Україні з кожним роком зростатиме. А головне, що накопичувати кошти на майбутню пенсію в НПФ рано чи пізно доведеться всім роботодавцям і працівникам. Важливими завданнями на шляху до запровадження накопичувального рівня пенсійної системи в Україні є принципове визначення характеристик його суб'єктів й основних механізмів впровадження: платника пенсійних внесків (роботодавець чи працівник); вікових категорій громадян-учасників; способів акумулювання та інвестування пенсійних коштів – централізоване (державне) чи нецентралізоване (недержавне).

За даними Кабміну, у 2014 р. дефіцит Пенсійного фонду України складав 17,1 млрд грн. 8 грудня 2014 р. Верховна Рада ухвалила Державний бюджет України на 2015 р. та низку законів, що регулюють питання бюджетного, податкового, трудового, пенсійного та іншого законодавства. Видаткова частина прогнозувалася у сумі 253,4 млрд грн, що на 9,9 млрд грн більше від фактичних видатків Пенсійного фонду України за 2014 р. Перевищення обсягу видаткової частини над дохідною складає 19 млрд грн [7].

Наприкінці 2014 р. та на початку 2015 р. прийнято низку законів, які значно впливають на розвиток пенсійної системи України. Закон України № 76-VIII «Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, деяких законодавчих актів України» змінює розміри спеціальних пенсій; ліквідовує достроковий вихід на пенсію за 1,5 року до досягнення пенсійного віку; передбачає, що окремі види надбавок та підвищень до пенсій установлюються Кабінетом Міністрів України [5]. Закон України № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» змінює межу для оподаткування великих пенсій; установлює новий порядок сплати збору на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування (в разі купівлі іноземної валюти, клеймування ювелірних та побутових виробів) [6]. Закон України № 77-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» об'єднує фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою

працездатності і від нещасного випадку на виробництві та професійних захворювань; установлює нові умови нарахування та сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування [7]. Намічені зміни сприятимуть упорядкуванню системи пенсійного забезпечення, а за умови їх довготривалого підтримання ще й забезпечать заходи із пристосування до нової системи. Нині ці зміни показують погіршення добробуту багатьох категорій пенсіонерів.

Реформування системи пенсійного забезпечення визначається внутрішніми та зовнішніми чинниками. Внутрішні чинники характеризують механізм функціонування пенсійної системи (рівень сплати внесків, формули нарахування та індексації пенсій). Чинники, що лежать поза межами пенсійної системи, опосередковано впливають на її функціонування. Їх можна поділити на економічні (низький рівень оплати праці, високий рівень тіньової економіки та безробіття) та демографічні (співвідношення чисельності населення працездатного і пенсійного віку). Усі чинники тісно взаємопов'язані. Та тенденція до старіння населення, зумовлена поєднанням низької народжуваності зі зростанням тривалості життя, стає головним чинником реформування вітчизняної системи пенсійного забезпечення.

Розвиток пенсійної системи має на меті забезпечення гідного рівня життя пенсіонерів, мотивацію населення до зайнятості та активного довголіття, згуртування суспільства на базі збалансування інтересів всіх поколінь. Досягнення цієї мети передбачає розбудову багаторівневої фінансово спроможної пенсійної системи за такими напрямами:

– удосконалення обліку набутих пенсійних прав та формули розрахунку розміру державної страхової пенсії (реорганізація наявної солідарної системи в умовно-накопичувальну);

– впровадження накопичувального обов'язкового пенсійного страхування без істотного збільшення видатків державного бюджету;

– консолідація додаткових державних пенсійних програм, безпосередньо не пов'язаних з трудовою діяльністю (надбавки, підвищення ветеранам війни, дітям війни, чорнобильцям та ін.), в єдину державну соціальну програму комплексного обслуговування людей похилого віку;

– розвиток корпоративних та професійних пенсійних програм з використанням розподільного чи накопичувального механізмів фінансування, зокрема для фінансування виплат дострокових та «спеціальних» пенсій;

– створення стимулів для розвитку приватних пенсійних програм та страхування життя.

Нинішня пенсійна система України, в якій за рахунок внесків працівників зараз виплачуються пенсії тим, хто працював раніше (так звана солідарна система), ледве-ледве зводить кінці з кінцями. І причина не тільки в неповноті сплати внесків до пенсійного фонду, а й у тому, що платників постійно стає менше, а пенсіонерів – більше, і пенсії вони отримують довше.

Основною метою запровадження другого рівня пенсійної системи (накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування) є підвищення розміру пенсій за рахунок доходу, одержаного від інвестування пенсійних внесків громадян у цінні папери, купівля-продаж яких здійснюватиметься на фондовому ринку.

Обов'язкова накопичувальна складова пенсійної системи має сприяти:

– посиленню залежності розміру пенсії від трудового вкладу особи, а отже, зростанню зацікавленості громадян та їхніх роботодавців у сплаті пенсійних внесків;

– можливості успадковувати кошти, облікованi на персональному пенсійному накопичувальному рахунку, спадкоємцями застрахованої особи, а також поступовому виходу з тіньової економіки громадян з високими доходами завдяки встановленню права власності та спадкоємства на кошти, внесені в Накопичувальний фонд;

– створенню потужного джерела інвестиційних ресурсів для зростання національної економіки;

– розподіленню ризики виплати низьких розмірів пенсій між першим та другим рівнями пенсійної системи, таким чином страхуючи майбутніх пенсіонерів від негативних демографічних тенденцій та коливань в економічному розвитку держави;

– підвищенню ефективності управління системою пенсійного забезпечення за рахунок передачі недержавним компаніям функції управління пенсійними активами;

– залученню населення до активної участі у функціонуванні фондового ринку, підвищити рівень відповідних знань та особистої відповідальності громадян за забезпечення власного добробуту та підвищення соціального захисту.

Великі надії покладаються на розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення. Вітчизняна система добровільного пенсійного забезпечення поступово розвивається. Вже у 2009 р. понад 200 підприємств та установ виступили засновниками та майже 2 300 – вкладниками недержавних пенсійних фондів (НПФ). Загальна кількість офіційно зареєстрованих НПФ – 110. Сумарна вартість активів недержавних пенсійних фондів на 1 липня 2009 р. становила 732,2 млн грн. Разом з тим учасниками системи недержавного пенсійного забезпечення на той час стали 491,1 тис. осіб, що становило менше 2% з майже 21 млн осіб працюючого населення [3].

Необхідність запровадження системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні зумовлюється незбалансованістю солідарної системи (високий рівень демографічного навантаження на працездатне населення;

наявністю пільг зі сплати внесків у солідарну систему загальнообов'язкового пенсійного страхування у більшості працівників; низькою заробітною платою; дефіцитом коштів на виплати пенсій, що здійснюються за рахунок державного бюджету); поширенням тіньової зайнятості і тіньових доходів; масштабною трудовою міграцією; обмеженістю бюджетних ресурсів для рішення соціальних потреб; необхідністю посилення мотивації людей до продуктивної праці, результат якої гарантує їм матеріальну забезпеченість після закінчення трудової діяльності.

З огляду на використання досвіду соціально успішних країн, удосконалення законодавства про недержавне пенсійне забезпечення повинно забезпечити підвищення рівня пенсійних виплат людям похилого віку; сприяти розвитку фондового ринку та страхового бізнесу; знижувати обсяги тіньової економіки через впровадження пільг в оподаткуванні для учасників і вкладників недержавного пенсійного забезпечення; збільшувати бюджетні надходження у майбутньому тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Наявна пенсійна система в Україні не в змозі ефективно забезпечити соціальний захист пенсіонерів. Причина полягає як у неефективності формальних механізмів її функціонування, так і в її підпорядкуванні впливу низки зовнішніх чинників економічного, політичного, демографічного, соціального характеру. Здійснення пенсійної реформи потребує наукового обґрунтування та практичного впровадження заходів державно-управлінського впливу на інституційну сферу: створення та застосування відповідної нормативно-правової бази й окремих суб'єктів процесу, посилення їхньої відповідальності, підвищення рівня професійної підготовки працівників системи недержавного пенсійного забезпечення тощо. Особливої уваги потребує обґрунтування соціальних стандартів та розміру пенсій з огляду на кризовий стан економіки і суспільства, падіння життєвого рівня населення, зростання цін і тарифів, загострення соціальних суперечностей.

У фінансово-економічній сфері головною умовою проведення пенсійних реформ має бути забезпечення ефективного розвитку економіки, функціонування фондового ринку, підвищення надійності інвестиційних інструментів для пенсійних фондів. У соціальній сфері важливим є проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи для різних вікових груп населення щодо прав і обов'язків учасників нової пенсійної системи, підвищення фінансової та правової обізнаності населення у питаннях пенсійного забезпечення, подолання недовіри до недержавного сегмента пенсійної системи тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
2. Данилюк О.І. Реформування системи пенсійного забезпечення населення : автореф. дис. ... к.е.н. / О.І. Данилюк. – Л., 2013. – 20 с.
3. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування, соціальний захист та пенсійне забезпечення: у цифрах і фактах / М-во праці та соціал. політики України ; Пенс. фонд України. – К., 2009. – 80 с.
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці : Закон України № 77-VIII (зі змінами, внесеними згідно із Законом № 219-VIII від 02.03.2015) // Відомості Верховної Ради. – 2015. – № 11. – Ст. 75.
5. Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, деяких законодавчих актів України : Закон України // Відомості Верховної Ради. – 2015. – № 6. – Ст. 40.
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України № 71-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2015. – № 7–8, 9. – Ст. 55.
7. Уряд затвердив бюджет Пенсійного фонду на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247974970.
8. Федина В.В. Особливості пенсійної реформи в Україні на сучасному етапі суспільно-економічного розвитку / В.В. Федина, Щ.В. Рудніцький // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 2. – С. 299–307.
9. Якою стає пенсійна система України : інформаційно-аналітичний огляд Дирекції Інституту розвитку економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ireu.org.ua/2014/03/11/yakoyu-staye-pensijna-systema-ukrainy/.

УДК 330.34.01:631

Киризюк С.В.
докторант відділу економіки і політики аграрних перетворень
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СІЛЬСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

METHODOLOGICAL ASPECTS OF RURAL ECONOMY INVESTIGATION

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено підходи щодо трактування поняття «сільська економіка». Досліджено зміни методологічних підходів щодо визначення суті та природи сільської економіки. Узагальнено зміст основних концепцій ендогенного розвитку сільської економіки. Визначено риси та особливості майбутнього розвитку сільської економіки.

Ключові слова: сільська економіка, методологія, концепція, багатофункціональність.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены подходы к обоснованию понятия «сельская экономика». Исследованы изменения методологических подходов к определению сущности и природы сельской экономики. Обобщено содержание основных концепций эндогенного развития сельской экономики. Определены черты и особенности будущего развития сельской экономики.

Ключевые слова: сельская экономика, методология, концепция, многофункциональность.

ANNOTATION

The paper summarizes the approaches to the intension of «rural economy». It was investigated the methodological approaches to define the essence and the nature of the rural economy. It was summarizes the essence of the main concepts of the endogenous development of the rural economy. The features of the future development of rural economy were defined.

Keywords: rural economy, methodology, concept, multifunctional.

Постановка проблеми. Останні два-три десятиліття спостерігається підвищений інтерес до проблем розвитку сільських територій, села та сільського господарства. Активізація наукових пошуків та прикладних розробок у цій частині спричинена, головним чином, процесами глобального характеру. По-перше, сільському господарству відводиться вирішальна роль у подоланні бідності та скороченні голоду на планеті. По-друге, сільські території розглядаються у якості просторового потенціалу для зниження негативного впливу процесу урбанізації. По-третє, сільські території з їх природними та природно-аграрними ландшафтами забезпечують екологічну стійкість навколишнього середовища. Проте для успішного виконання глобальної місії на сільських територіях має функціонувати ефективна господарська система. Уявлення та погляди щодо її розвитку змінюються у відповідь на запити суспільного прогресу. Завдяки досягненням НТП сільська господарська система протягом останніх ста років докорінно змінилася (зокрема, внаслідок деаграризації, інформатизації, комунікації тощо), проте важливість виконуваних нею завдань не лише не зменшилась, а й навпаки – підвищилась. Саме завдяки цьому господарська система, що функціонує на сільських територіях, перетворилася на самостійну, завершену, відкриту систему, що формує необхідні передумови для здійснення глибоких наукових досліджень сільської економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те що сільська економіка як економічна категорія та об'єкт дослідження лише проходить етап свого становлення у вітчизняній науці, окремі аспекти, що стосуються соціо-економічного розвитку села та сільських територій, в Україні вже достатньо глибоко опрацьовані, зокрема, у працях О. Бородіної, В. Дієсперова, О. Павлова, І. Прокопи, М. Хорунжого, В. Юрчишина та ін. У новому тисячолітті українськими науковцями зроблено значний поступ в частині дослідження концепцій сталого розвитку, сільського розвитку й соціоекономіки, які змінюють уявлення про природу та сутність сільської економіки.

Мета статті полягає у узагальненні методологічних основ та підходів до дослідження сутності, природи та розвитку сільської економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «сільська економіка» увійшло в лексикон науковців пострадянських країн лише у першому десятиріччі XXI ст., тоді як їх західні колеги оперували англомовною версією даного терміну (rural economy) ще понад п'ятдесят років тому. Спроби пояснення змісту даного поняття через дослідження етимології основоформуючих слів «сільський» та «економіка» на пострадянському просторі призвели до появи двох найуживаніших трактувань, що, головним чином, пов'язано з різними точками зору походження саме категорії «сільський». Одна з них виходить із трактування сутності терміну «сільський» через приналежність до рільничого способу життєдіяльності, оперуючи тим, що в епоху Київської Русі сільськими позначали жителів поселень, що займалися рільництвом [1, с. 114]. Це дає підстави для висновку про першочергове галузеве походження даного терміну. Інший підхід оперує словоформуючим коренем російського слова «сел», що означає «сісти, оселитися, поселитися, обзавестися житлом та господарством», тим самим наголошується на його поселенському походженні [2, с. 418]. У західній економічній науці трактування категорії «сільський»

у переважній більшості зводяться до застосування просторового підходу, застосовуючи його для позначення невеликих територіальних утворень, відокремлених в певному відкритому просторі або конкретній географічній місцевості з відносно малими значеннями густоти та загальною кількістю мешканців. Незважаючи на це, визначення змісту категорії «сільський» в умовах розвиненої економіки ускладнюється нечіткістю відмінностей між сільським та міським простором. Це призвело до безлічі спроб визначити зміст категорії «сільський», використовуючи кількісні методи. Серед найвідоміших можемо виділити наступні:

• основані на густоті населення;

• визначення індексу рональності, що об'єднує показники кількості та густоти населення, відстані до урбанізованих територій;

• багатофакторна класифікація, основана на головних складових локальної економіки, структури зайнятості, вартості нерухомості тощо;

• закріплений адміністративно-територіальний статус території.

Проте всі ці підходи мають спільні недоліки, пов'язані з представленням категорії «сільський» як статичної величини. Це породжує окремі проблеми при дослідженні сільської економіки. По-перше, «сільський» не може бути ототожненим з певним видом діяльності, зокрема, сільським господарством, так як кожен вид діяльності достатньо диверсифікований. Зрештою, окремі сільські території можуть мати подібну до міських структуру зайнятості. По-друге, структура зайнятості за видами економічної діяльності достатньо динамічна. Так, лише за останні двадцять років кількість найманих працівників в сільському господарстві України зменшилась в кілька разів. І, нарешті, соціо-економічні зміни виходять за рамки формальних меж сільської території. Сільська економіка більш мобільна, ніж міська, що пояснюється вищим рівнем міграції трудових ресурсів між селом та містом. Крім того, сільська економіка менш обмежена, ніж міська, у кордонах та обсягах пропозиції продукції, реалізованої за межами її місця розташування.

На нашу думку, сільська економіка має розглядатися з позицій комплексної системи, відкритої для обміну робочою силою, товарами і послугами, інформацією, капіталом тощо. Цілком очевидно, що сільська економіка охоплює соціо-економічні процеси, які виходять за межі сільської території і набувають регіонального, національного або навіть глобального характеру.

Динамічність розвитку сільської місцевості та характеру її економіки підкреслює запропонована Нефедовою концепція сільської еволюції, що ґрунтується на розвитку процесів урбанізації сільської території:

• природна стадія – розселення, спосіб життєдіяльності та аграрне виробництво гармонійно вписані в природу;

• ранньоурбаністична – урбанізація стимулює міграцію, але високий природний приріст зберігає чисельність сільського населення, відбувається диференціація спеціалізації і землекористування;

• середньоурбаністична – диференціація територій за придатністю для ведення аграрного виробництва, концентрація і поляризація виробництва і розселення – ріст полюсу міста;

• пізньоурбаністична – капітал заміняє працю, не потрібно зростання сільського населення, посилення зональних відмінностей;

• екологічна – сільський простір стає рекреаційно-дачним та екобіологічним.

На нашу думку, еволюція гетерогенних сільських територій в рамках країни і навіть одного регіону здійснюється нерівномірно в часі, внаслідок чого відбувається відставання проходження окремих етапів еволюції сільських територій.

Сільські території тривалий час розглядалися як менш розвинені або наздоганяючі міські. Саме це обумовлювало розробку підходу зовнішнього втручання та підтримки розвитку сільських територій – так званої екзогенної моделі. Дана модель ґрунтувалась на біполярному розвитку національної економіки, в якій міста функціонують як центри, а село виконує роль аграрної периферії, цілком залежної від них, забезпечуючи місто і національну економіку продовольством та сировиною для промисловості, яка розглядалася двигуном економічного розвитку. Розвиток економіки села на першому етапі реалізації екзогенної моделі відбувався за рахунок якісного оновлення основних агровиробничих процесів шляхом зовнішнього інвестування капіталу. Це сприяло прискореному нарощуванню аграрного виробництва на основі його інтенсифікації, тим самим відбувалося закріплення провідної ролі аграрної складової у сільській економіці. Галузева обмеженість сільської економіки мала своїм наслідком масову міграцію трудового капіталу села в місто. Щоб попередити розвиток міграційних процесів, запроваджувались та всіляко підтримувались цілий ряд програм розвитку неаграрної зайнятості в сільській місцевості (другий етап реалізації екзогенної моделі). Проте нестабільність макроекономічної ситуації призвела до кризи підтримки зовнішнього фінансування розвитку сільських територій [3, с. 68–69].

Наприкінці 1980-х років сформувалися передумови виникнення нової моделі розвитку сільських територій, основаних на пошуках внутрішніх резервів розвитку. Цьому сприяли:

• пошуки механізмів зниження залежності від зовнішнього капіталу локальними громадами;

• пошук напрямів розвитку сільської економіки, основаної на еко- та соціобезпечному використанні природних та людських ресурсів;

• успішні приклади розвитку сільських територій, що не використовували зовнішніх

запозичень та не користувалися зовнішньою підтримкою [3, с. 70].

У формуванні ендогенних моделей розвитку сільських територій провідна роль належить концепції сталого розвитку, що ґрунтується на збалансуванні економічної, соціальної та екологічної складових суспільного прогресу, що не зашкоджує та не знижує можливості для життєдіяльності майбутніх поколінь. У програмних документах зі сталого розвитку, що були схвалені на міжнародному рівні (Agenda 21), перш за все наголошувалось на підтриманні екологічної безпеки та збереженні довкілля. У прикладному відношенні, як правило, досягнення збалансованого сталого розвитку усіх трьох складових досягнути практично неможливо, що породжує необхідність впровадження різного роду компенсаційних механізмів (наприклад, екологічні платежі тощо) з метою збереження рівноваги та сталості системи. Розвиток економіки у досягненні рівноваги розглядається окремими дослідниками як необхідна передумова для розвитку інших складових [4, с. 37–40]. Зрештою іншими вченими відстоюється положення про необхідність розгляду соціальної складової як ключової у досягненні сталості розвитку, мотивуючи це тим, що людина з її потребами (матеріальними та духовними) є його основною метою та джерелом ідей (у формі людського капіталу, без якого неможливий розвиток). Саме дотримання принципу людиноцентризму забезпечує якісний перехід на засади сільського розвитку, під яким розуміють ендогенний «...соціоекономічний прогрес сільської місцевості на основі самоорганізації сільських громад...» [5, с. 21]. Сільська економіка тут розглядається у якості підґрунтя або основи для підвищення якості життя не лише селян, а й усього суспільства. Адже сільське господарство як основний вид діяльності на сільських територіях та власне село розглядаються у якості незамінної складової національної економіки, що виконує важливі виробничі та невиробничі функції. Розширення уявлення про село та сільське господарство пов'язано із зміною уявлення про їх природу та функціональність. У 2008 р. світовою спільнотою розробляється і схвалюється концепція багатофункціональності сільського господарства, що передбачає розширення виконуваних ними функцій, які не обмежуються лише виробничою (продукування агропродовольства та сировини для промислового виробництва), а й включають соціально-демографічну, природозберігаючу та ін. Таким чином, сільське господарство розглядається в першу чергу як джерело продукування суспільних благ, які не можуть бути забезпечені у інший спосіб, тобто підкреслюється не лише важливість сільського господарства у формуванні сільської економіки, а й проголошується його першооснова у розвитку суспільства в цілому. Значно ширшою за змістом є концепція багатофункціонального розвитку села, що активно розроблялася на зламі 80-х та 90-х років XX ст. співробітниками Інституту економіки НАН України. Сутність даної концепції полягає в урізноманітненні функцій села шляхом «ускладнення, примноження, збагачення його потенціалу». Саме представлення розширених можливостей наявного потенціалу села (демографічний, природний, поселенський тощо) дає цілісне уявлення про його багатофункціональність. Безперечно, важливим з позицій розвитку є усвідомлення значення просторового потенціалу села, що якісно відділяє його від міської території. Згідно з положеннями концепції багатофункціонального розвитку села до основних його функцій відносять:

- виробничу – задоволення потреб суспільства у продовольстві, сільськогосподарській сировині для промисловості (харчової, енергетичної та ін.) та інших товарах;
- соціально-демографічну – село виступає осередком відтворення людського капіталу як джерела трудових ресурсів для сільського господарства та інших сфер економічної діяльності, а також середовищем взаємодії сільського населення між собою, формуючи особливий тип соціальних стосунків, що виступає основою соціального капіталу села;
- духовно-культурну – село та його жителі є носієм особливого внутрішнього світу та цінностей, що передаються від покоління в покоління з часів виникнення української нації, а також бережуть сформовану історико-культурну спадщину;
- природоохоронну – село забезпечує охорону навколишнього середовища та агроландшафтів, обслуговування мережі цінних природних об'єктів (парків, заповідників тощо), підтримуючи тим самим екологічну рівновагу не лише в сільській місцевості, а й в цілому країни;
- рекреаційно-оздоровчу – село та сільські території через тісне і гармонійне поєднання з навколишнім середовищем забезпечують відновлення та збереження здоров'я як його мешканців через постійне перебування у сприятливому екологічному середовищі, так і міських жителів через забезпечення можливості оздоровлення та відпочинку;
- контрольно-територіальну – обслуговування інженерної інфраструктури та сприяння у підтриманні суспільного порядку й безпеки в сільській місцевості;
- організаційно-управлінську – село через свою територіальну громаду та сільську раду забезпечує діяльність та взаємодію у горизонтальній та вертикальній площинах державної влади.

Реалізація функцій села передбачає формування особливого типу соціально-економічних відносин, основаних на використанні наявних ресурсів та потенціалу, тобто формування багатогалузевої сільської економіки. З цієї точки зору концепція багатофункціональності села

розширює розуміння сільської економіки, яка розглядається як ефективний спосіб реалізації його потенціалу. Безперечно, основним ресурсом села та його економіки автори даної концепції вважали людину – сільського жителя через реалізацію її трудового потенціалу.

У XXI ст. дослідження ресурсів та потенціалу сільських територій отримали новий поштовх, доповнюючи методологічну основу ендогенної моделі розвитку сільських територій. Наприкінці XX ст. австралійським вченим Еллісом було розроблено так звану концепцію «сільського добробуту», основа якої ґрунтується на представленні сільської громади як сукупності п'яти ресурсів, активізуючи які в процесі соціально-економічної діяльності утворюється додатковий ефект, тим самим відбувається капіталізація сільської економіки. Ця концепція знайшла широке застосування в Європі та США (шляхом розвитку концепції «капіталів громади»), в результаті чого було розширено не лише кількісний склад доступних громаді ресурсів, а й удосконалено організаційно-економічний механізм активізації їх з метою капіталізації. Обидві концепції виходять із єдиної ідеї, яка ґрунтується на наявності внутрішнього потенціалу у сільській місцевості, достатнього для її повноцінного, самодостатнього та збалансованого розвитку. Наголошується, що кожна сільська громада володіє своїм унікальним набором ресурсів, при цьому важливою умовою є мінімальна достатність інших ресурсів для активізації певного з них, що виключає можливість повної взаємозаміни між ними. Так, наприклад, капіталізація фінансових заощаджень членів громади через організацію кредитної спілки вимагає, окрім власне фінансових ресурсів, також людського та фізичного ресурсів, а також активізації соціального капіталу. Взагалі у західній економічній науці, що розвиває концепцію капіталів, соціальному капіталу приділяється чи не найголовніша роль, тим самим підкреслюється першооснова соціальної взаємодії сільських жителів для нарощування їх потенціалу та примноження капіталів. При цьому соціальні зрушення у сільській громаді розглядаються як необхідна умова її економічного прогресу, що, в свою чергу, закріплює важливість нарощування соціальних зв'язків.

В цілому у XXI ст. нематеріальна складова розвитку людини у процесі реалізації її потенціалу (через здійснення економічної діяльності) виноситься на перший план. Цей процес можна окреслити як деяку соціалізацію економіки, що заклало підвалини для нового напряму досліджень – так званої соціоекономіки. Соціоекономічний розвиток розглядається як процес, який передбачає нерозривне «...осучаснення суспільно-виробничої системи, яке, поряд з оновленням матеріально-речових елементів і розподільчих відносин, супроводжується реалізацією та нарощуванням творчого потенціалу кожної людини...» [6].

На відміну від соціоекономічного розвитку, за якого економічний прогрес відбувається при дотриманні певних соціальних та екологічних обмежень, соціоекономіка розглядається як певний симбіоз соціального та економічного в єдиному цілому, не розмежовуючи їх. Ці умови забезпечують формування та розвиток ефективної не лише сільської економіки, а й в цілому – національної.

В Україні в процесі ринкових реформ на сільських територіях сформувалася така економічна система, яка позбавляє сільських жителів можливості не те що досягнення особистого розвитку (матеріального, духовного, інтелектуального тощо), а й мінімально необхідного самовідтворення. Деаграрризація сільської економіки, що супроводжується інтенсифікацією сільського господарства та його корпоратизацією, відбувається в умовах монополізації каналів збуту та переробки сільськогосподарської продукції й обмеження розвитку промисловості та сфери послуг у сільській місцевості (за виключенням територій, що знаходяться в зоні впливу великих урбанізованих центрів). Для забезпечення розвитку сільської економіки мають бути впроваджені відповідні реформи для широкого впровадження положень сільського розвитку на засадах соціоекономіки, що передбачає активне включення усіх сільських жителів у соціальні-економічні процеси на селі. При цьому сільському жителю як індивіду та члену сільського соціуму (громади) відводиться ключова роль у забезпеченні розвитку через формування ефективної сільської економіки. Включення сільських жителів у процеси соціалізації вимагає усвідомлення ними своєї значущості та відповідальності за власне майбутнє й суспільство в цілому.

Трансформація соціально-економічних відносин на селі на засадах соціоекономіки вимагає перш за все розвитку ефективного та справедливого інституційного середовища. З прийняттям Україною курсу на євроінтеграцію та активне його впровадження (мається на увазі асоціація з ЄС) українці отримали шанс на його формування. Асоціація з ЄС – вже другий важливий крок (після вступу до СОТ) України на шляху до включення її у світові глобальні процеси. Це не просто можливість отримати певні вигоди від наявних порівняльних переваг, а шанс використати економічні вигоди для суспільного прогресу: соціального добробуту й екологічної сталості.

Інтеграція України у світовий економічний простір підвищує рівень впливу глобальних тенденцій на розвиток сільських територій та сільської економіки національного, регіонального й локального рівнів. З огляду на це при плануванні та управлінні розвитком сільської економіки та сільських територій потрібно враховувати довгострокові тренди, основними з яких визначено:

1. *Нерівномірність розвитку сільської економіки*. Незважаючи на всі зусилля політики

сприяння рівномірного розвитку сільських територій, лише половина сільських економік матиме сталі тенденції економічного прогресу. В першу чергу це стосується тих сільських населених пунктів, що межують або близько розташовані до мегаполісів. Також позитивні тенденції розвитку сільської економіки залежать значною мірою від розвиненості сфери торгівлі. Крім того, у новому тисячолітті зростатиме цінність природного багатства, тому окремі сільські населені пункти, що володіють привабливими природними ландшафтами, можуть отримати певні вигоди для розвитку їх громад та економіки.

2. Зростання конкуренції на глобальному ринку *сільськогосподарської сировини створює незначні імпульси для розвитку сільської економіки*. Значення сільського господарства як постачальника сільськогосподарської сировини в глобальному масштабі не зменшується. Проте в умовах жорсткої конкуренції на світовому ринку економічну вигоду отримують в основному великі виробники, що мають змогу конкурувати за рахунок ефекту масштабу (економія на трансакційних та транспортних витратах збільшує додану вартість). При цьому їх значення для сільської економіки поступово знижується, головним чином внаслідок підвищення продуктивності праці, що веде до скорочення аграрної зайнятості. За таких умов доходи дрібних та середніх сільськогосподарських виробників все більше залежать від можливостей сільської території, а не сільського господарства.

3. *Революція продуктового різноманіття* формуватиме нові вектори у розвитку сільського господарства, що веде поступово до формування двох паралельних секторів:

- сировинного виробництва;
- продуктового виробництва.

Зростання в першому секторі залежить, головним чином, від виробничих можливостей та ефективності застосовуваних технологій, впровадження яких сприятиме нарощуванню прибутків на основі скорочення витрат в умовах стабільно зростаючого попиту. Зростання ж в секторі продуктового виробництва залежить від здатності задоволення споживчих потреб та участі у розподілі створеної доданої вартості: чим більше етапів у ланцюгу зможуть контролювати суб'єкти сільської економіки, тим більші вигоди отримуватиме вся сільська громада.

4. *Цифрові технології* формуватимуть нову парадигму сільського розвитку. Розвиток та проникнення цифрових технологій в сільську місцевість формуватиме нові риси сільської економіки шляхом:

- диверсифікації бази економічного розвитку;
- стимулювання розвитку сектору продуктового виробництва;
- пожвавлення розвитку сфери послуг.

5. *Зростання цінності природного багатства*. При цьому зміни відбуватимуться як у кількісному, так і якісному вираженнях: перше стосуватиметься підвищення вартісної цінності природних ресурсів та копалин, основним джерелом яких є сільські території; друге полягає у перегляді цінності якісно нових ресурсів, що наділені сільські території – цінність аграрного та природного ландшафтів.

Висновки. Формування сільської економіки як окремого напряму наукових досліджень відбувалося під впливом зміни уявлень про природу та функціональність сільського господарства та сільських територій. Сучасні концепції розвитку села виходять із наявності величезного внутрішнього сільського потенціалу, при цьому роль людини у його створенні й нарощуванні безперечно продовжуватиме зростати, адже у людському розумі закладено безмежний креативно-творчий ресурс, активізація якого генерує нові ідеї, що реалізують у винаходах, технологіях тощо.

Розробка методологічних положень для дослідження сільської економіки має ґрунтуватись на засадах системності, що передбачає усвідомлення взаємозв'язку між сільської економікою, сільською територією та сільським населенням, враховуючи при цьому, що кожна з них виступає окремою підсистемою, зміни в якій впливають на стан інших. При цьому потрібно виходити з того, що сільська економіка функціонує на певній сільській території, що вимагає диференційованого підходу для управління її розвитком, зважаючи на гетерогенність сільських територій. Зрештою, розвиток сільської економіки має виступати не ціллю, а механізмом для забезпечення сільського соціоекономічного розвитку, який націлений на задоволення перш за все духовно-психологічних, а також матеріальних потреб людини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Павлов О. Сільські території: теоретико-методологічні засади дослідження / О. Павлов // Регіональна історія України : збірник наукових статей. – 2009. – Вип. 3. – С. 113–132.
2. Сюсюра А. К вопросу идентификации сельской экономики / А. Сюсюра // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3(35). – С. 418–420.
3. Сельская экономика : [учебник] / Под ред. проф. С.В. Киселева. – М. : ИНФА-М, 2008. – 572 с.
4. Шубравська О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36–42.
5. Теорія, політика та практика сільського розвитку / За ред. О.М. Бородіної та І.В. Прокопи ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 376 с.
6. Бородіна О.М. Соціоекономічний розвиток аграрного сектору України в умовах глобалізації / О.М. Бородіна, І.В. Прокопа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kaf.ep.onaft.edu.ua/wp-content/uploads/2015/05/borodina-prokopa-15-05-2015.pdf.

УДК 338.433:330.342

Кирилюк Є.М.
доктор економічних наук, доцент
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького

ПІДХІД У СИСТЕМНИЙ ДОСЛІДЖЕННІ АГРАРНИХ ВІДНОСИН: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

SYSTEM APPROACH TO THE INVESTIGATION OF AGRARIAN RELATIONS: THEORETICAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті виявлено особливості та обґрунтовано теоретичні аспекти системного підходу до дослідження аграрних відносин. Визначено необхідність здійснення багатоаспектного аналізу структури аграрних відносин як складного поліфункціонального комплексу в системі економічних, суспільних відносин.

Ключові слова: аграрні відносини, економічні відносини, суспільні відносини, системний підхід, системні характеристики, поліструктурність, інтегральні властивості.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены особенности и обоснованы теоретические аспекты системного подхода к исследованию аграрных отношений. Определена необходимость осуществления многоаспектного анализа структуры аграрных отношений как сложного полифункционального комплекса в системе экономических, общественных отношений.

Ключевые слова: аграрные отношения, экономические отношения, общественные отношения, системный подход, системные характеристики, полиструктурность, интегральные свойства.

ANNOTATION

Features are educed and the theoretical aspects of approach of the systems are reasonable to research of agrarian relations. The necessity of realization of multidimensional analysis of structure of agrarian relations is certain as a difficult multifunction complex in the system of economic, public relations.

Keywords: agrarian relations, economic relations, public relations, system approach, system descriptions, poly-structural, integral properties.

Постановка проблеми. Продовольча проблема протягом усього історичного розвитку людства була й залишається однією з найбільш актуальних як у світовому масштабі, так і в межах окремих країн. В умовах її загострення особливого значення набувають дослідження специфіки й обґрунтування напрямів розвитку аграрних відносин, адже рівень продовольчого забезпечення населення будь-якої країни визначають передусім процеси, що відбуваються в цій сфері економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аграрні відносини й ринок продовольства завдяки своїй винятковій суспільній значущості та впливу на соціально-економічний розвиток завжди знаходились у центрі економічних досліджень. Теоретико-методологічні основи дослідження аграрних відносин були закладені В. Петті, Ф. Кене, А. Смітом, Дж. Андерсоном, Д. Рікардо, К. Марксом, Г. Джорджем, Р. Елі, А. Маршаллом, М. Зібером, К. Каутським, М. Туган-Барановським, О. Чаяновим. Значний внесок у розв'язання актуальних для сучасного етапу розвитку аграрних відносин проблем зробили такі відомі вчені-аграрники, як А. Алтухов, В. Боєв, І. Лукінов, М. Малік, В. Месель-Веселяк, В. Милосердов, О. Онищенко, Б. Пасхавер, П. Саблук, В. Трегобчук, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на посилення уваги до проблематики розвитку аграрних відносин в умовах зростання цін на продовольство та загострення продовольчої проблеми, більшість наукових досліджень мають практичну спрямованість. Спостерігається певне зниження уваги до методологічних аспектів економічних досліджень, вбачається недостатня розробленість теоретичних проблем аграрних відносин. Крім того, відсутнє системне бачення місця і ролі аграрних відносин в економічній системі: їх трактують надто звужено. У більшості наукових джерел аграрні відносини визначаються як «виробничі відносини в сільському господарстві, що визначаються характером землеволодіння і землекористування» [1, с. 19] і т. д. Це свідчить про недостатньо глибокий аналіз їх сутності, у результаті чого аграрні відносини ототожнюються із земельними. Водночас аграрні відносини є сукупністю не лише економічних (виробничих), але й соціальних, культурно-моральних відносин між людьми, що базуються на системі їх різноманітних інтересів, прагнень, на загальнолюдських цінностях селянства. Відповідно, це складова не лише економічних, а й суспільних відносин, як більш ширшої категорії. Аграрні відносини, за своєю суттю, є взаємопов'язаною єдністю технологічних, соціально-економічних, організаційно-інституційних і політичних відносин.

Існує об'єктивна необхідність удосконалення теоретичного інструментарію дослідження аграрних відносин, розвитку системного підходу до пізнання їх сутності, взаємозв'язку й взаємовпливу з процесами трансформації національних економічних систем.

Мета статті полягає у виявленні особливостей та обґрунтуванні теоретичних аспектів системного підходу до дослідження аграрних відносин.

Викладення основного матеріалу дослідження. Згідно із системним підходом, визначення сутності й структуризація аграрних від-

носин мають здійснюватися в рамках більш ширшої категорії – «економічні відносини». У сучасній економічній теорії немає її єдиного визначення. У більшості наукових праць з економічної теорії ця категорія вживається як синонім виробничих відносин у широкому розумінні. Хоча деякі науковці, наприклад, автори колективної праці за редакцією В. Базилевича, взагалі не застосовують термін «виробничі відносини», коли аналізують сутність і складові саме економічних відносин [2, с. 69–70]. Твердження про те, що категорія економічних відносин є ширшою (оскільки вони означають відносини між людьми не лише з приводу виробництва, а й розподілу, обміну та споживання матеріальних і нематеріальних благ), дістало відображення у вітчизняній економічній енциклопедії – фундаментальній економічній праці за ред. Б. Гаврилишина. У ній при викладенні науковцями структури економічних систем виробничі відносини ототожнюють винятково з відносинами економічної власності, а техніко-економічні й організаційно-економічні відносини виокремлюють від них [3, с. 444].

Однак якщо ґрунтовно проаналізувати останні, то виявляється, що організаційно-економічні відносини – «це відносини між людьми з приводу застосування способів і методів організації та управління суспільним виробництвом», техніко-економічні відносини – «відносини між людьми з приводу створення та використання ними знарядь і предметів праці у процесі виробництва» [2, с. 70]. Таким чином, наведені вище визначення дають вагомі підстави стверджувати, що як організаційно-економічні, так і техніко-економічні відносини є нічим іншим, як складовими виробничих відносин, адже перші характеризують відносини в процесі організації виробництва як такого, другі – безпосередньо стан виробництва, його структуру, поділ і кооперацію праці, спеціалізацію та концентрацію виробництва. Отже, викладення у фундаментальній економічній енциклопедії структури економічних систем стосовно виробничих відносин є дискусійним.

При здійсненні предметного дослідження виникає така методологічна проблема: або структура економічних відносин (включає організаційно-економічні, техніко-економічні та соціально-економічні (відносини власності)) висвітлюється науковцями хибно, або справді поняття економічних і виробничих відносин необхідно вживати як синоніми. Якщо правильним є друге твердження, то відносини обміну засобами й продуктами праці на ринку теж слід називати виробничими, хоча вони такими не є. Аргументи про те, що маються на увазі виробничі відносини в широкому розумінні, на нашу думку, є недостатньо обґрунтованими.

У контексті цього підтверджується необхідність застосування системного підходу в дослідженні економічних відносин. Тоді стає зрозумілим, що система економічних відносин є поліструктурним утворенням, яке можна розглядати в різних аспектах: структурному, функціональному, галузевому, інституційному тощо. З позиції функціонального аспекту економічні відносини є ширшим поняттям, оскільки виробничі відносини охоплюють лише фазу виробництва, але не охоплюють фази розподілу, обміну і споживання.

Отже, економічні відносини – категорія багатопланова, що поєднує різного роду відносини: власності, організаційні, управлінські, ринкові тощо – що в сукупності становлять систему відносин. Наприклад, для кожної фази економічних відносин можна виділити наступні їх види: на стадії виробництва ними є організаційні, технологічні, соціально-економічні відносини. У фазі розподілу виникають відносини щодо розподілу засобів виробництва, продуктів праці. У процесі обміну проявляються відносини з приводу оцінки об'єктів власності та їх обміну, на стадії споживання виникають відносини щодо споживання засобів виробництва й робочої сили, продуктів праці.

Структура економічних, зокрема, й аграрних відносин, є надзвичайно складною, багатовимірною, тому для побудови логічно взаємопов'язаної системи категорій слід спиратися на багатоаспектний аналіз структури економічних відносин. При цьому необхідно зважати на значення різних аспектів у висвітленні сутності економічних відносин і побудови системи категорій.

Особливості елементної структури будь-якої системи зумовлюють можливість не одного, а цілої низки структурних зрізів. Відповідно, вона може бути описана багатьма комбінаціями різноманітних елементів, поєднаних різного роду зв'язками. Оскільки аграрні відносини є достатньо складною категорією і можуть мати декілька аспектів свого вираження, при їх дослідженні з'являється можливість представити кожне таке вираження цілісною системою, з певною структурою і механізмами побудови взаємовідносин між елементами, тобто сукупністю структурних і функціональних інваріантів систем, що відображають економічні, соціальні, організаційні, інституційні та інші сторони аграрних відносин.

Аграрні відносини виступають, з однієї сторони, як підсистема, що здійснює безпосередній вплив на динаміку економічного зростання, макроекономічні пропорції та макроекономічну рівновагу, тобто на процеси еволюції економічних систем, а з іншої сторони, самі знаходяться під прямим чи опосередкованим впливом всіх компонентів економічної системи та динаміки їх еволюції загалом. Аграрні відносини можуть бути виділені з макроекономічної системи й представлені як самостійна економічна система більш низького порядку.

Одночасно з макроекономічної моделі аграрних відносин можна виділити в якості певної цілісності відносини власності, рентні відно-

сини, відносини обміну на аграрному ринку тощо, які, залежно від ступеня деталізації дослідження, будуть виступати або окремими системами, або ж підсистемами чи їх елементами. Це загалом ускладнює процес системного пізнання аграрних відносин, зумовлює різноманітність підходів до їх структурно-системного визначення.

Економічні відносини, у т. ч. й аграрні, – це складові системи вищого порядку – суспільних відносин, котрі розглядаються як відносини, що містять такі елементи: 1) суб'єкти з їх статусами, цінностями і нормами, потребами й інтересами, стимулами та мотивами; 2) цілі та змістовий характер діяльності суб'єктів, особливості їхньої взаємодії – еквівалентність чи нееквівалентність обміну, міра самостійності чи контрольованості дій; 3) структури та норми, що забезпечують стійкість відносин, їх інституціоналізацію [4].

Суспільні відносини, відповідно до сфер життєдіяльності суспільства, поділяються на економічні (які є системоутворюючими), соціальні, політичні, моральні, ідеологічні тощо. Хоча кожен із цих типів суспільних відносин має свої специфічні особливості, необхідно враховувати їх тісний взаємозв'язок і взаємовплив. Наприклад, соціальні відносини формуються на основі певного статусу різних суб'єктів у соціальній структурі суспільства або в суспільстві загалом. Водночас цей статус багато в чому визначається роллю та місцем суб'єктів в системі відносин виробництва розподілу, обміну та споживання, тобто економічних відносин.

Конкретний зміст суспільних відносин історично змінюється разом зі змінами самого суспільства. Поступово виникають і стверджуються у повсякденному житті людей нові елементи цих відносин, які набувають характеру соціальних інститутів, що поступово відтворюють і себе, і свої взаємовідносини в рамках цілісної системи. Розрізняють безпосередні та опосередковані, прямі й непрямі, формалізовані та неформалізовані відносини. Це стосується й структури аграрних відносин. Важливе значення для суб'єктів має паритетність чи диспаритетність їх взаємовідносин, а також пов'язані з ними проблеми рівності й нерівності, кооперації та конкуренції, панування і підпорядкування, антагонізму і співпраці. Таким чином, підтверджується теза про полісистемність аграрних відносин.

Термін «аграрний» дослівно (від лат. *agrarius*) означає «земельний». Однак аграрні відносини не залишаються незмінними – вони постійно збагачуються залежно від розвитку форм господарювання, способів координації економічних процесів тощо. Зміст цієї економічної категорії поповнюється мірою розвитку економічних відносин. Її взаємозв'язок з іншими економічними категоріями відображає тенденції розвитку економічної системи загалом.

Тому в логіці сучасного дослідження принциповою є проблема виявлення тотожності або відмінності земельних і аграрних відносин. У більшості літературних джерел аграрні відносини трактуються: як виробничі відносини в сільському господарстві, що визначаються характером землеволодіння і землекористування; як економічні відносини, що складаються в суспільстві з приводу володіння і використання землі як головного засобу сільгоспвиробництва. Наведені вище визначення слушні стосовно аналізу суто виробничих відносин, одначе вони не охоплюють значної частини відносин з приводу розподілу доходів (окрім рентних), а також обміну аграрної продукції. Слід уникати надто спрощеного трактування аграрних відносин, оскільки вони виникають і розвиваються на різних стадіях виробництва, розподілу, обміну і споживання. Аграрні відносини формуються як між економічними агентами всередині сільського господарства як особливої галузі економіки, так і у сфері міжгосподарських зв'язків з іншими галузями, а також охоплюють відносини економічних суб'єктів із державою.

Ці сутнісні характеристики аграрних відносин дістали відображення у працях деяких сучасних дослідників. Так, аграрні відносини у вітчизняній «Економічній енциклопедії» визначаються як «особливий вид економічних відносин у суспільстві між його членами, господарствами, державою з приводу привласнення різних об'єктів власності, а також землеволодіння, землекористування, реалізації сільськогосподарської продукції та розподілу доходів господарств» [3, с. 18]; у колективній праці за ред. Д. Базилевича – як «складова частина економічних відносин, які виникають у сільському господарстві з приводу володіння й використання землі як головного засобу сільськогосподарського виробництва, а також виробництва, розподілу, обміну й споживання сільськогосподарської продукції та послуг» [2, с. 297].

Звісно, специфіку аграрних відносин визначає те, що в сільському господарстві основним засобом виробництва є земля. Тому аграрні відносини, що у певному аспекті є ширшою категорією, включають земельні. Цей аспект стосується власне дослідження саме аграрної сфери – сфери сільськогосподарського виробництва, розподілу, обміну аграрної продукції тощо. Але поза аграрною сферою земельні відносини існують самостійно, окремо від аграрних відносин, хоча їх взаємозв'язок і взаємовплив є очевидними. Разом із тим землі несільськогосподарського призначення є об'єктом земельних відносин, що виходять за межі аграрних. Це землі населених пунктів, видобувної промисловості, під промисловими й іншими об'єктами несільськогосподарського призначення, землі транспортних й електроенергетичних магістралей тощо.

Форми земельних відносин, що існували в процесі суспільного розвитку, ґрунтовно досліджені економічною наукою. Але ототож-

нення земельних і аграрних відносин, безсистемний підхід до їх вивчення та акцентування уваги на окремих елементах аграрних відносин (наприклад, на рентних) залишали остаточно нез'ясованим питання істинної змістовності аграрних відносин, не вирішували проблеми змістової наповнюваності їх. Якщо вплив земельних відносин на аграрні переважно доведений і об'єктивно зумовлений, то зворотний вплив аграрних відносин на земельні потребує ґрунтовнішого дослідження.

На наш погляд, аграрні відносини розвиваються з певною мірою самостійності, незалежності від земельних, позаяк земельні відносини є більш консервативними. За умов приватної власності на землю, що існує в розвинених країнах тривалий час, не можна не відзначити суттєвий прогрес в еволюції аграрних відносин. Розвиток останніх зумовлює, своєю чергою, позитивні зміни у відносинах власності на землю. Це особливо чітко можна спостерігати на прикладі розвитку сільського господарства США. Починаючи від 1930 р. в цій країні запроваджено державні програми з підтримки фермерських цін, доходів, обсягів виробництва, стимулювання наукових досліджень, розширення обсягів фермерського кредитування, страхування врожаю тощо.

Об'єктивні чинники, а також виважена аграрна політика зумовили те, що сільське господарство США мало вищі темпи зростання продуктивності праці порівняно з іншими галузями. У певний час, на думку авторів «Економікса», воно було предметом заздрощів у всьому світі. Швидкі темпи зростання сільського господарства в результаті реалізації державних фермерських програм забезпечили суттєву вигоду американській економіці загалом.

Викладене вище дає підстави для висновку, що за стабільних форм земельних відносин, базованих на приватній власності та усталених формах землекористування, вдосконалення аграрних відносин за активної участі держави стало вирішальним чинником успішного розвитку сільського господарства розвинених країн.

Докорінні зміни системи землеволодіння і землекористування цих країн припали на період буржуазних революцій XVII–XIX ст. Згодом земельні відносини не зазнавали суттєвих змін, а вдосконалення аграрних відносин у цих країнах спрямовувалося (особливо після Другої світової війни) на розвиток великотоварного сільськогосподарського виробництва на базі сучасної техніки, інших досягнень НТП, запровадження розвинених форм ринкової взаємодії за активної підтримки держави.

Отже, ґрунтовний аналіз аграрних і земельних відносин дає підстави для низки висновків: 1) аграрні відносини не тотожні земельним; 2) земельні відносини є основою аграрних відносин, але не справляють єдино визначального впливу на розвиток останніх; 3) удосконалення аграрних відносин за сформованих земельних відносин створює передумови для прогресивного розвитку аграрного виробництва; 4) ефективна організація відповідних аграрних відносин залежить від наукової глибини їх вивчення та визначення на цій основі напрямів і методів раціонального формування їх у тісному взаємозв'язку із земельними відносинами.

Однією з глибинних причин недостатньої ефективності вітчизняної аграрної політики було те, що вона не мала на озброєнні ґрунтовних, по-справжньому наукових розроблень проблематики аграрних відносин як складного структурного комплексу в системі економічних (суспільних) відносин. У рамках обмеженого розуміння аграрних відносин не враховувалися такі важливі процеси функціонування аграрної сфери, як місце безпосереднього виробника при розподілі та обміні продукції – важливих фазах економічних відносин, що поєднують виробництво і споживання. Зокрема, відносини споживання необхідно вважати мотивувальним, генерувальним, але не визначальним блоком у системі аграрних відносин. Наприклад, насиченість споживчого ринку США продовольством та іншими товарами аграрного виробництва створює проблеми високопродуктивному сільськогосподарському виробництву. Держава вирішує цю проблему активним стимулюванням експортної діяльності, зовнішнього попиту на американську продукцію. І це не лише американська особливість – переважна більшість розвинених країн використовують широкий спектр заходів щодо ефективного розвитку аграрного ринку, основою яких є активна державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників.

Після розпаду Радянського Союзу більшість економістів вважали, що саме по собі реформування відносин власності, земельних відносин, безвідносно до розвитку інших складових аграрних відносин, сприятиме значному підвищенню ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, зростанню добробуту сільського населення. Однак виявилось, що така методологічна позиція була невірною [5, с. 83].

На думку В. Милосердова [6], лише за рахунок зміни форми власності й господарювання неможливо стабілізувати виробництво та підвищити ефективність функціонування аграрної сфери. Вплив тієї чи іншої системи землеволодіння на успіхи сільського господарства мізерний у порівнянні з впливом інших економічних чинників.

Висновки. Недостатня обґрунтованість результатів, отриманих у ході численних досліджень аграрних відносин у період їх реформування, була пов'язана, на наш погляд, з ігноруванням основного методологічного прийому, з якого повинне починатись будь-яке дослідження, – побудови «сходинок системних основ». Ефективність діяльності, певну закономірність функціонування системи неможливо визначити, знаходячись «всередині системи».

Для повного пізнання системи необхідно стати над нею, тобто уявити досліджувану систему з точки зору її загальних цілей і завдань [7, с. 28], тому найпершим кроком з точки зору методології системного підходу до аналізу аграрних відносин є теоретичне обґрунтування і побудова більш широкої концептуальної конструкції (більш широкої системи), ніж самі аграрні відносини, що й зроблено у нашому дослідженні.

Аграрна сфера розвивається під впливом і в рамках відповідних соціально-економічних відносин, загального рівня розвитку продуктивних сил. У процесі цього розвитку змінюються аграрні відносини, господарські форми організації ведення землеробства, виникають нові технології, посилюються зв'язки аграрної сфери з іншими галузями народного господарства, формується агропромисловий комплекс. Змінюється важлива складова аграрних відносин, яка включає соціально-економічні умови життя сільського населення, що не тільки зближує його з міським, але й забезпечує певні переваги. Це стало реальністю в розвинутих країнах світу.

Успішний динамічний розвиток аграрної сфери можливий лише в тому випадку, коли соціально-економічна система створює адекватні умови для ефективної реалізації об'єктивних закономірностей системи аграрних відносин. Не викликає сумніву й не потребує доведення активний вплив аграрної сфери на розвиток національної економіки, на соціально-економічний прогрес загалом. Тому перспективи подальших розробок полягають у дослідженні аграрних відносин у їх взаємозв'язку й взаємовпливу з процесами еволюції суспільних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров ; 4-е изд. – М. : Сов. энцикл., 1986. – 1599 с.
2. Базилевич В.Д., Попов В.М., Базилевич К.С. та ін. Економічна теорія: Політекономія / [В.Д. Базилевич, В.М. Попов, К.С. Базилевич та ін.] ; під ред. В.Д. Базилевича ; 5-те вид., стер. – К. : Знання, 2006. – 615 с.
3. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 1 / Б.Д. Гаврилишин (гол. ред.). – К. : Академія, 2000. – 864 с.
4. Новая философская энциклопедия : в 4-х т. / Институт философии РАН ; науч.-ред. совет: В. Степин и др. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://iph.ras.ru/enc.htm.
5. Кирилюк Є.М. Роль власності на сучасному етапі розвитку аграрних відносин / Є.М. Кирилюк // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2(31). – С. 80–87.
6. Милосердов В.В. Крестьянство России в глобальном мире / В.В. Милосердов. – М. : Росинформагротех, 2009. – 391 с.
7. Цыгичко В.Н. Руководителю – о принятии решений / В.Н. Цыгичко. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 272 с.

УДК 330.111.4

Коляда О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного університету державної податкової служби України

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

ECONOMIC BACKGROUND FORMATION OF MIDDLE CLASS IN UKRAINE IN CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються економічні передумови формування середнього класу в Україні на шляху інтеграції до Європейського Союзу. Досліджуються джерела формування доходів населення та їх структура. Аналізується розвиток малого підприємництва як економічна основа формування «старого» середнього класу.

Ключові слова: середній клас, трансформаційна економіка, євроінтеграція, доходи, мале підприємництво, заробітна плата.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются экономические предпосылки формирования среднего класса в Украине на пути к Европейскому Союзу. Исследуются источники формирования доходов населения и их структура. Анализируется развитие малого бизнеса как экономическая основа формирования «старого» среднего класса.

Ключевые слова: средний класс, трансформационная экономика, евроинтеграция, доходы, заработная плата, малый бизнес.

ANNOTATION

The article considers the economic conditions of the middle class in Ukraine towards European Union. We investigate sources of income and their structure. Analyzes the development of small business, which is the economic basis of the formation of the «old» middle class.

Keywords: middle class, transformational economy, European integration, income, small business, wage.

Постановка проблеми. Історично доведено, що становлення середнього класу в розвинених країнах стало наслідком необхідності соціальної стабільності, запобігання значних соціально-політичних ризиків. У сучасних країнах, як ЄС, так і світу в цілому, середній клас виступає однією з найхарактерніших ознак рівня соціальної спрямованості ринкової економіки, цивілізованості економічних відносин, що складаються у суспільстві, свідчить про можливості та ступінь реалізації принципу соціальної справедливості, потенційні можливості подальшого розвитку. Він є результатом розвитку економічної свободи та демократії, яку забезпечує капіталістична система господарювання.

Соціально-економічні реформи в Україні, які здійснюються вже більше 20 років, не призвели до створення громадянського суспільства з панівним середнім класом, що, в свою чергу, вимагає детального аналізу прорахунків у даному напряму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема середнього класу розглядалась багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Основи теорії середнього класу закладено в роботах Аристотеля, пізніше – в дослідженнях К. Маркса, М. Вебера, П. Бурдьє, Д. Гілберта, Е. Райта. В нашій країні даній проблемі не приділялось належної уваги. Лише в період подолання системної економічної кризи 90-х років постали питання про необхідність соціально-економічних перетворень і формування потужного середнього класу.

Серед науковців, що працюють над зазначеною проблемою, необхідно виділити З.С. Варналія, Ю.К. Зайцева, Е.М. Лібанову, І. Юхновського та ін.

Мета статті полягає у аналізі економічних передумов формування середнього класу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні трансформації, зокрема, зміни відносин власності та форм зайнятості, змінили соціальну структуру українського суспільства і віддзеркалились на суспільній психології. Проте вже на початковому етапі ринкових реформ було зрозуміло, що формування середнього класу в нашій країні буде різнитись від розвинених країн. Це стало наслідком того, що даний прошарок європейського суспільства формувався на базі приватної власності та певних правових привілеїв, в Україні ж, так склалось історично, – буржуазна традиція була доволі слабка. Тому базою формування могла б виступити інтелігенція, власники інтелектуального капіталу, але соціально-економічний статус переважної частини був зруйнований на початку ринкових перетворень.

Представників середнього класу розвинених країн вирізняє спосіб та стиль життя, задоволення своїм статусом. Структура їх видатків значно різниться від структури інших прошарків населення, вони менше витрачають коштів на їжу (відсоток до загальної структури видатків), більше – на послуги і товари довготривалого вжитку, на фінансові активи. Тому розвиток середнього класу в Україні розглянемо через економічні передумови, і перш за все через детермінуючи критерій, який ідентифікує середній клас – рівень та структуру доходів домогосподарств. У ринковій економіці доходи виступають визначальною характеристикою

матеріального становища сімей і можуть розглядатися як основний індикатор їх життєвого рівня. Доходи головним чином формують не тільки майнову, а й соціальну нерівність в суспільстві. Дохід виступає не тільки проявом, а й одним з найважливіших факторів формування соціальної стратифікації. Рівень доходу певним чином впливає і на самоідентифікацію індивіда з конкретними соціальними групами чи стратами. В умовах трансформаційної економіки він може розглядатися як індикатор адаптованості населення до нових економічних умов та відносин.

Оцінюючи грошові доходи домогосподарств України (табл. 1), слід відзначити, що найбільшу частку становить заробітна плата (тенденція залишається майже незмінною протягом останніх п'яти років – в межах половини у структурі всіх сукупних доходів).

Сукупний дохід в середньому на одне домогосподарство у 2013 р. становив 4454,2 грн. (табл. 1), що у перерахунку на дол. США за курсом, який існував на той час, становить близько 557 дол. США. Сукупний дохід в середньому на одного члена домогосподарства (за даними Державної служби статистики, за останні п'ять років середній розмір домогосподарств України становив близько 2,6 осіб) становитиме 214 дол. США на місяць. Так, здійснивши розрахунки, можна зазначити, що станом на 2013 р. середньодобовий дохід на одну особу домогосподарства становив 7 дол. США. У той час коли світове співтовариство (ООН) визнало мінімальну заробітну плату – нижча за 3 дол. США за годину є граничною, що прирікає людину на напівголодне існування. При 40-годинному робочому тижні місячна мінімальна заробітна плата повинна становити 3*40*4 = 480 дол. США (16 дол. США на добу).

За даними Державної служби статистики, у 2013 р. кількість населення, яке мало середньодушовий дохід від 465 дол. США, становила лише 5,1% в загальній структурі.

Однак з девальвацією гривні у 2014–2015 рр. ситуація катастрофічно погіршилась. Законодавчо встановлена в Україні мінімальна заробітна плата на період з 01.01.2015 р. до 30.11.2015 р. – 1218 грн., що становить близько 58 дол. США на місяць [2].

Науковці Інституту демографії та соціальних досліджень визначили мінімальний дохід представника українського середнього класу на рівні п'яти мінімальних заробітних плат (6090 грн. станом на травень 2015 р.) на кожного члена родини (включаючи дітей та пенсіонерів), тобто 290 дол. США, що на 190 дол. США менше ніж встановлена ООН межа напівголодного існування людини [3].

Дані розрахунки свідчать про те, що, напевно, український середній клас має «якусь свою специфіку» щодо формування доходів та гранично мінімального їх розміру, яка відрізняє його від європейського середнього класу.

Зрозуміло, що збільшення реальних доходів населення як економічної передумови формування середнього класу неможливо без зростання виробництва. Однак аналіз макроекономічних показників України показав, що з 2014 р. відбувається не тільки значне зниження рівня ВВП України (з 182026 млн. дол. США у 2013 р. до 130908 млн. дол. США у 2014 р.),

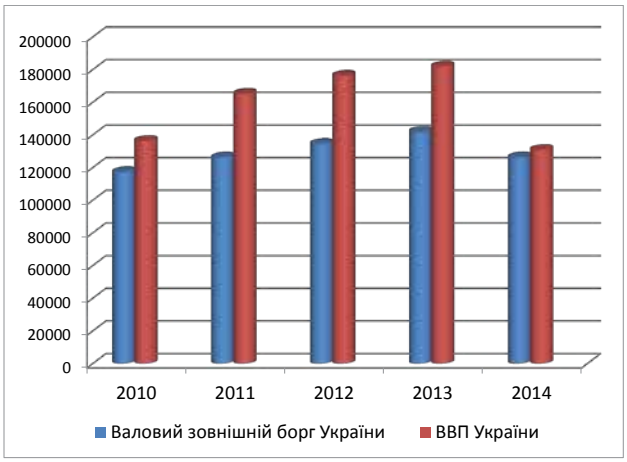


Рис. 1. Динаміка валового зовнішнього боргу та ВВП України 2010–2014 рр., млн. дол. США [4]

Таблиця 1

Структура сукупних ресурсів домогосподарств [1]

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3015,3	3469,1	3841,7	4134,2	4454,2
Структура сукупних грошових доходів домогосподарств, %					
Грошові доходи	88,5	90,1	89,9	91,6	91,4
- оплата праці	47,9	47,9	49,3	50,9	50,8
- доходи від підприємницької діяльності та самозяйнятості	5,1	6,2	4,6	4,1	4,0
- доходи від продажу сільськогосподарської продукції	2,9	3,4	3,2	2,9	2,8
- пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою1	26,0	25,9	25,5	27,1	27,2
- грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	6,6	6,7	7,3	6,6	6,6

а й досягнення зовнішнього боргу критичних меж – 95% від ВВП країни (нормативно допустиме значення – до 60% ВВП) (рис. 1).

Як відомо, основними джерелами погашення зовнішньої заборгованості є бюджет і золотовалютні запаси. Збільшити надходження до державного бюджету можливо за рахунок розвитку сектору малого і середнього бізнесу, який, з практики розвинених країн, забезпечує близько 70% робочих місць та 50–65% виробництва валового внутрішнього продукту. Також слід зазначити, що малий і середній бізнес не тільки забезпечує надходження до бюджету, а і складає «старий» середній клас, який у країнах Європи формувався саме з дрібних підприємців.

Оцінюючи розвиток малого і середнього бізнесу в Україні, слід зазначити що, відповідно офіційним статистичним даним, в перші два-три роки 90% таких підприємств «вмирає», а з 10–70% «не доживають» до семи років [5].

Наступна діаграма (рис. 2) виражає динаміку показників реєстрації фізичних осіб – підприємців (ФОП) та припинення їхньої діяльності в Україні.

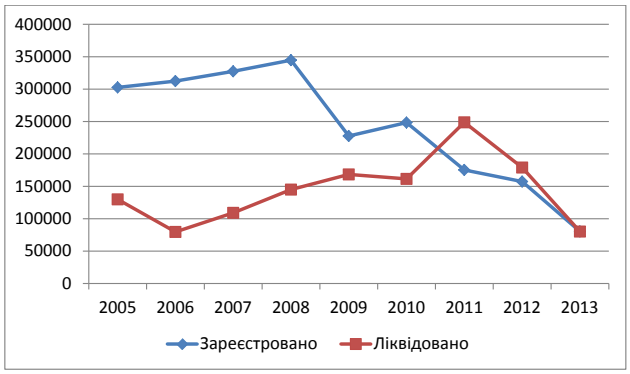


Рис. 2. Динаміка показників реєстрації фізичних осіб – підприємців та припинення їхньої діяльності [6]

Процес реєстрації ФОП досяг свого розквіту у 2008 р., найменша кількість осіб, які виразили бажання припинити власну справу, зафіксовано у 2006 р. Виходячи з динаміки показників, можна зробити висновок, що період 2006–2008 рр. був найбільш сприятливий для ведення малого бізнесу. У 2009 р. почалася фінансова криза та різке збільшення в 1,6 рази курсу долару США (з 5 до 8 грн.), що надзвичайно негативно позначилося на малому бізнесі. Як результат, на 117 тис. зменшилося число бажаючих відкрити власну справу та на 20 тис. збільшилося число осіб, які виразили бажання її припинити.

Найбільший спад підприємницької активності відбувся у 2011 р., за який було зафіксовано найвище абсолютне число – 248 тис. 763 фізичних особи – підприємця, підприємницьку діяльність яких припинено. Цей рік також став єдиним протягом 2005–2013 рр., коли вперше було зафіксовано вище число знятих з обліку підприємців, аніж зареєстрованих 248 тис. 763 проти 175 тис. 301. Наступний 2012 р. також не відзначається ростом підприємницької активності, адже число знятих з обліку все ж перевищувало число зареєстрованих на 21 тис. 636 осіб. Дану негативну тенденцію, яка розпочалася у 2011 р., можна пояснити тим що станом на 01 січня 2011 р. припадає введення в дію нового Податкового кодексу (регулює відносини, що виникають у сфері податків і зборів), який був стартом нової податкової реформи та мав значні недоліки, та введення поправок до законодавства в подальшому [7].

У структурі доходів населення України (повернемось до статистичних даних, наведених у табл. 1) дохід від підприємницької діяльності займає не значну частку, яка невпинно знижується – з 5,1% у 2009 р. до 4% у 2013 р.

Дана ситуація є свідоцтвом того, що в нашій країні в цілому відсутня ефективна державна підтримка малого і середнього бізнесу та несприятливе бізнес-середовище зокрема. За оцінками Групи Всесвітнього банку, Україна у 2015 р. займала 96-е місце з 168 країн у рейтингу легкості ведення бізнесу, хоча порівняно з 2014 р. підвищила свій з 112, все ж не входить навіть до першої половини [8].

Незадовільний стан у бізнес-середовищі і відповідно корупції. За даними дослідження, яке було проведено міжнародною аудиторською і консалтинговою компанією EY, порівняно з минулим роком кількість опитаних співробітників компаній, які вважають, що корупція широко розповсюджена у країні, збільшилась з 60 до 80% зі 100%. Погіршення ділового середовища, на думку експертів, могло бути як зниженням економічних макро- та мікропоказників, так і не відповідність темпів розвитку антикорупційних практик у бізнесі і на державному рівні [9]. На цю проблему також звернув увагу заступник голови консультативної місії ЄС по реформуванню сектора безпеки Юг Фанту, зазначивши, що це одна з головних перешкод євроінтеграції України [10].

Таблиця 2

Розмір золотовалютних резервів (ЗВР) України [11]

Дата (на 1 січня)	Розмір ЗВР, млрд. дол. США	Приріст до попереднього року, млн. дол. США	Приріст до попереднього року, %
2010	26,5	-8,07	-23,34
2011	34,58	+8,08	+30,49
2012	31,8	-2,78	-8,04
2013	24,546	-7,254	-22,81
2014	20,415	-4,131	-16,83

Щодо золотовалютних запасів України як одного з основних джерел погашення зовнішньої заборгованості, слід зазначити, що ситуація також невтішна. За даними Національного банку, золотовалютні запаси за останні два роки істотно зменшились і становили 20,415 млрд. дол. США станом на 01.01.14 р., що значно менше, ніж у кризовий і посткризовий періоди – 34,57 млрд. дол. США у 2008 р., 26,5 млрд. дол. США у 2009 р., 31,8 млрд. дол. США у 2011 р. (табл. 2).

Очевидно, що така економічна ситуація не сприяє формуванню середнього класу в Україні.

Висновки. Здійснивши оцінку макроекономічних показників України, які є показовими при визначенні передумов формування середнього класу в будь-якій країні, можна зробити висновок, що наразі відсутні економічні можливості для його формування. Для запобігання катастрофічної ситуації, яка склалась, вважаємо доцільним розроблення державної стратегії формування середнього класу, ключовим пунктом якої повинно стати стимулювання на рівні держави малого та середнього бізнесу, особливо у виробничій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Структура сукупних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
2. Минимальная зарплата (Украина) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://index.minfin.com.ua/index/salary/.
3. Як змінилися доходи середнього класу в Україні за п'ять років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.finance.ua/ua/news/~/305488.
4. Валовий зовнішній борг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.com.ua/debt/.
5. Статистика малого и среднего бизнеса в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://sokolov-pozharova.com.ua/im/maluysredniy.html.
6. Державна реєстраційна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.drsu.gov.ua/show/11291.
7. Динаміка малого підприємництва у 2005–2013 рр. [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://infolight.org.ua/content/dinamika-malogo-pidpriiemnictva-u-2005-2013-rokah.
8. Ведение бизнеса в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/.
9. В украинской бизнес-среде за год вырос уровень коррупции – опрос Корреспондент.biz, 21 мая 2015, 09:25 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://korrespondent.net/business/3517572-v-ukraynskoi-byznes-srede-za-hod-vyros-uroven-korruptsyy-opros.
10. В ЕС назвали главную проблему с отменой виз для Украины Корреспондент.net, 26 мая 2015, 12:48 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://korrespondent.net/world/worldabus/3519577-v-es-nazvaly-hlavnuui-problemu-s-otmenoi-vyz-dlia-ukrayny.
11. Розмір золотовалютних резервів (ЗВР) України [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 330.8:336.76

Корніяка О.В.
кандидат економічних наук, науковий співробітник
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України

СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ БОРГОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА (ДРУГА ПОЛОВИНА XIX – ПОЧАТОК XX СТ.)

DEVELOPMENT OF PROMISSORY SECURITIES MARKET AS THE FACTOR OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES (SECOND HALF XIX – BEGIN XX-TH CENTURY)

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено аналізу становлення ринку боргових цінних паперів в історичний період другої половини XIX – початку XX ст. Зокрема, виявлено, що у вітчизняній практиці становлення даного ринку, з одного боку, стимулювало розвиток підприємництва, з іншого – стало стримуючим чинником його ефективного розвитку.

Ключові слова: державні запозичення, нагромадження капіталу, зовнішні запозичення, цінні папери, державні облігації, іпотечні облігації, муніципальні облігації.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу становления рынка долговых ценных бумаг в исторический период второй половины XIX – начала XX ст. В частности, выявлено, что в отечественной практике становление данного рынка, с одной стороны, стимулировало развитие предпринимательства, с другой – стало сдерживающим фактором его эффективного развития.

Ключевые слова: государственные заимствования, накопление капитала, внешние заимствования, ценные бумаги, государственные облигации, муниципальные облигации.

ANNOTATION

The article is dedicated to analysis of development of promissory securities market in a historical period of the second half XIX – beginning XX-th century. It is also exposed that in domestic practice of this market development, from one side stimulated development of enterprise, from other became a retentive factor him effective development.

Keywords: state borrowing, accumulation of the capital, external borrowing, securities, state bonds, municipal bonds.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічної системи ключовими для науково-практичних досліджень є питання стабільного економічного розвитку за рахунок формування та реалізації загальнодержавного стратегічного плану. В даному контексті важливим напрямком наукових досліджень постає питання розвитку підприємництва як базової складової економічного розвитку країни. Тим більше що на даний час вже сформовано достатній теоретично-методологічний базис для здійснення досліджень такого роду, з урахуванням історичної складової, що дає підстави виокремити деякі важливі аспекти історичного досвіду розвитку вітчизняного підприємництва, зокрема, впливу на даний процес становлення ринку боргових цінних паперів у період другої половини XIX – початку XX ст.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти питання розвитку підприємництва в період другої половини XIX – початку XX ст. знаходять відображення у працях сучасних істориків-економістів, зокрема: В. Гринчуцького, О. Кудласевич, В. Небрат, О. Сохацької, Н. Супрун, В. Фещенко, С. Фурман, С. Чистякової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання становлення ринку боргових цінних паперів як одного з ключових чинників розвитку підприємництва не висвітлюється у повному обсязі, а тому існує необхідність подальшої розробки даної тематики.

Мета статті полягає у аналізі становлення ринку боргових цінних паперів як чинника розвитку підприємництва у вітчизняній практиці в історичний період другої половини XIX – початку XX ст.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення ринку боргових цінних паперів у другій половині XIX – на початку XX ст. відбулося у тісному взаємозв'язку із державною політикою протекціонізму, коли даний ринок активно застосовувався державними органами влади для фінансування пріоритетних галузей економіки, зокрема, залізничного будівництва. У досліджуваний період в Україні відбувалося стрімке будівництво залізниць, які стали основою транспортної інфраструктури вітчизняного народного господарства, активізуючи розвиток підприємництва та збільшуючи можливості реалізації нових економічних ідей.

Перші 207 верст вітчизняної залізниці було побудовано у 1865 р. (Балто-Одеська залізниця). У 1868–1871 рр. будуються Балто-Єлисаветградська, Курсько-Харково-Азовська, Єлисаветград-Кременчуцька, Курсько-Київська, Києво-Балтська залізниці. У першій половині 70-х років будуються також Харково-Кременчуцька, Харково-Миколаївська, Києво-Брестська, Лозово-Севастопольська залізниці. Загалом протяжність вітчизняних залізниць зросла з 366 верст у 1869 р. [5, с. 703] – до 4834 верст з 21115 верст загальноімперської сітки наприкінці 70-х років [4, с. 499]. Досліджуючи народногосподарське значення залізничного будівництва, І. Озеров зазначав, що «промис-

ловість, яка розвивається, неодмінно потребує хорошого обладнання країни залізничною сіткою: залізниця відкриває ринки продуктам промисловості» [9, с. 139]. Дійсно, розбудова залізничної сітки суттєво активізувала процеси товарообміну, чим стимулювала розвиток основних галузей промислового підприємництва України – металургійної, вугільної та цукрової.

Треба зазначити, що активне державне стимулювання розвитку вітчизняного залізничного будівництва відбувалося через механізми залучення фінансових інвестицій у дану галузь та безпосередню участь в цьому бізнесі казенних підприємств, причому основний тягар на розбудову залізничних шляхів сполучення було покладене на державний бюджет. Так, видатний економіст- господарник І. Озеров, досліджуючи природу фінансових витрат на розвиток залізничного транспорту, зазначав, що «витрати на будівництво залізниць складають значну долю у зростанні нашого державного боргу, так як це будівництво відбувалося за рахунок держави чи безпосередньо, для чого уряд робив позики за свій рахунок, чи шляхом гарантованих державних позик. Уряд у цьому випадку пропонував приватним акціонерним товариствам гарантію певного відсотку на потрібні їм капітали, надаючи їм повну свободу у справі реалізації цих капіталів» [10, с. 325]. На цьому наголошував і відомий економіст М. Он у вітчизняній практиці: «За будівництво залізниць спочатку прийнявся сам уряд, але потім це право передано приватним залізничним товариствам. Але так як у приватних осіб засобів для таких великих підприємств, як залізничні, не було, тоді уряд взяв їх доставку на себе» [8, с. 3]. Іншими словами, підприємства, які мали загальнодержавне значення, були передані приватним особам, але фінансові засоби для їх розвитку надавала держава.

Механізм фінансування залізничного будівництва виглядав наступним чином: частину акціонерного та облігаційного капіталів приватних товариств уряд залишав за собою, замість цих цінних паперів робив позики, реалізуючи на фондових ринках залізничні облігації, відсотки та погашення капіталу, за якими було забезпечено прибутком тих залізниць, для котрих було випущено залізничну позику. Таким чином, формувався так званий «залізничний фонд», з якого виділялися кошти як на придбання цінних паперів приватних залізничних товариств, так і на їх кредитування. У випадку відсутності прибутків чи взагалі збитковості залізничних підприємств держава, виступаючи гарантом, здійснювала компенсацію вигодонабувачам та кредиторами. Тобто через механізми випуску державних облігаційних позик весь тягар фінансування залізничного будівництва було покладено на державу та на державний бюджет, про що свідчать наступні дані. Так, у період 1900–1914 рр. сума емісії державних позик та позик приватних залізничних товариств, гарантованих державою, зросла на 4.886 млн. крб. (7.859 млн. крб. до 12.745 млн. крб.) [2, с. 444–445]. Зокрема, станом на 1 січня 1914 р. на будівництво залізниць було витрачено 7.591 млн. крб., з них на казенні залізниці – 5.618 млн. крб., а на будівництво приватних залізниць – 1.973 млн. крб. Дані фінансові засоби було отримано за рахунок бюджету (2.903 млн. крб.) та за рахунок залізничних облігаційних позик (4.688 млн. крб.) [11, с. 3]. Проте, не дивлячись на високий рівень витрат будівництва та у більшості випадків збитковість залізничних товариств, залізниці стали основним видом транспорту, що об'єднав всі райони держави в єдиний господарський механізм, активізуючи процеси становлення капіталістичних відносин у вітчизняній економіці та стимулюючи розвиток вітчизняного підприємництва.

У свою чергу, розбудова транспортних мереж активізувала процеси розширення та поглиблення внутрішнього ринку, що сприяло зміцненню підприємницьких зв'язків між окремими регіонами країни. Так, аналізуючи роль промислового капіталізму у процесах розвитку внутрішнього ринку, І. Гуржій зазначав, що «промисловий капіталізм створив ринки засобів виробництва, засобів споживання і робочої сили, а усуспільненням виробництва і поглибленням поділу праці він усунув відокремленість місцевих ринків і злив їх у єдиний національний ринок» [3, с. 97]. Велику роль у процесі створення внутрішнього національного ринку як одного з основних стимулюючих чинників розвитку підприємництва відігравала внутрішня торгівля, що зазнала суттєвих змін у пореформений період. По-перше, значно зросли обсяги торгівлі, що стало наслідком активного розвитку сільського господарства та промислового виробництва. По-друге, завдяки розвитку транспортної мережі, внутрішня торгівля охопила найвіддаленіші регіони країни. По-третє, зазнавали суттєвих змін і форми внутрішньої торгівлі, зокрема, активного розвитку набувала стаціонарна торгівля – магазинно-крамнична (роздрібна) та біржова (оптова). Таким чином, вітчизняними підприємницькими центрами стали Київ, Харків, Одеса, де здійснювалися біржові операції купівлі-продажу не тільки промислових і сільськогосподарських товарів, а і цінних паперів.

У досліджуваний період міста перетворилися на основні промислові та торговельні центри, які приваблювали широкі верстви населення своїми можливостями працевлаштування та реалізації підприємницьких ініціатив. Так, у період з 1881 по 1897 р. міське населення в Україні зросло майже у 1,4 рази – з 2 млн. до 2,8 млн. чол., тобто міське населення на українських землях складало 13–15% від загальної кількості населення [5, с. 702]. Найбільш швидке зростання демонстрували індустріальні поселення Донбасу та Криворіжжя – Кривий

Ріг, Дружківка, Юзівка, Маріуполь, Волинцево та ін. Поряд із ними активно розбудовувалися і основні міські центри країни – Київ, Харків, Одеса тощо.

Саме із активним розвитком міст пов'язана поява на фондовому ринку державних муніципальних облігаційних позик, що стали одним з механізмів реалізації державної політики регіонального розвитку. Зокрема, у останній третині XIX ст. муніципалітети починають застосовувати практику задоволення фінансових потреб за рахунок реалізації на фінансових ринках муніципальних позик, котирування яких відбувалося на вітчизняному та світових ринках фондових ринках. Хоча муніципальні позики в даний період становили лише 1% від загальної емісії цінних паперів та практично всі обсяги цього виду боргових цінних паперів були об'єктом обігу на вітчизняному фондовому ринку, даний вид цінних паперів мав значний потенціал для розвитку. Так, у період 1881–1893 рр. за рахунок випуску облігаційних позик міста залучили на внутрішньому ринку приблизно 17 млн. крб., а з 1893 по 1900 р. – 66 млн. крб. [2, с. 444–445]. Практика активного звернення муніципалітетів до світових фондових бірж почалася лише в період 1893–1900 рр., коли на зовнішніх фінансових ринках за рахунок облігаційних позик було залучено 4 млн. крб. [2, с. 444–445]. В той же час у період 1900–1914 рр. загальний об'єм емісії муніципальних позик зріс майже у 6,5 рази (з 87 млн. крб. до 565 млн. крб.) [2, с. 444–445]. Тобто і у випадку розбудови міських центрів як осередків розвитку підприємництва та реалізації нових економічних ініціатив держава активно зверталася до механізму випуску боргових цінних паперів, в даному випадку муніципальних облігацій. Як зазначав І. Левін, «швидке зростання міської Росії на початку XX ст. та посилення зв'язку із світовим господарством, зі світовими центрами вивело наші великі міста зі стану невизначеності та зробило їх цікавими боржниками для капіталу» [6, с. 17].

Таким чином, у вітчизняній практиці основною рушійною силою реформування народного господарства стала держава, що позначалося і на формуванні основних ринкових інститутів, зокрема, інституту фондового ринку. Так, завдяки необхідності погашення постійно зростаючого державного боргу та потреби залучення державою великої кількості фінансових ресурсів для розвитку пріоритетних галузей економіки країни в кінці XIX – на початку XX ст. склалася ситуація, коли основним інструментом вітчизняного фондового ринку стали державні облігаційні позики. Тобто вітчизняний фондовий ринок сформувався як ринок боргових цінних паперів та в основному як ринок державного кредиту. Красномовним підтвердженням даної характеристики є слова вітчизняного науковця І. Бака, на думку якого однією з основних особливостей розвитку вітчизняного фондового ринку було те, що він був «у значній мірі – ринком державного кредиту» [1, с. 106]. Такої ж думки дотримувався і І. Левін, який, характеризуючи особливості розвитку вітчизняного фондового ринку, зазначав, що у вітчизняній практиці біржова торгівля цінними паперами «розвивалася разом із розвитком державного кредиту, по мірі накопичення капіталів в країні та утворення внутрішнього ринку для державних позик» [7, с. 222]. Хоча і зауважував, що до 60-х років XIX ст. державні облігаційні позики здійснювалися в основному на іноземних фінансових ринках, які були основним джерелом кредитних ресурсів державної казни (на внутрішньому ринку розміщувалася лише незначна частка державних позик), що суттєво не впливало на рівень нагромадження внутрішніх фінансових ресурсів, їх перерозподіл та, як наслідок, не знижувало і рівень підприємницької активності. Починаючи із 60-х років XIX ст. ситуація почала кардинально змінюватися, та вітчизняний фондовий ринок почав перетворюватися на механізм залучення фінансових ресурсів державними органами влади, що активно використовували практику випуску облігаційних позик для погашення

Таблиця 1

Обсяги випуску вітчизняних цінних паперів за видами (млн. крб.)

Роки (на 1 січня)	Державні та гарантовані позики			Іпотечні всередині країни	Облігації міст			Акції			Облігації акціонерних товариств			Всього
	всередині країни	за кордоном	всього		всередині країни	за кордоном	всього	всередині країни	за кордоном	всього	всередині країни	за кордоном	всього	
1861	1021	537	1558	-	-	-	-	62	10	72	-	-	-	1630
1881	2338	2564	4902	879	-	-	-	263	92	355	14	6	20	6156
1893	3072	3018	6090	1225	17	-	17	697	202	899	44	34	78	8309
1900	3893	3966	7859	1784	83	4	87	1318	644	1962	98	118	216	11908
1908	5863	5265	11128	2224	177	26	203	1658	945	2603	166	190	356	16514
1914	7341	5404	12745	3140	295	270	565	2610	1700	4310	138	260	398	21158

Джерело: [2]

державного боргу та реалізації державної політики розвитку пріоритетних галузей економіки не лише за рахунок зовнішніх, але і внутрішніх ресурсів. Як результат, боргові цінні папери стали займати лідируючи позиції на фінансовому ринку, суттєво гальмуючи розвиток ринку акцій та, як наслідок, знижуючи можливості розвитку акціонерного підприємництва, яке було провідною формою ведення великого та середнього бізнесу в досліджуваний період.

Так, за даними таблиці 1, станом на 1 січня 1914 р. із загального обсягу емісії цінних паперів в сумі 21158 млн. крб. пайові цінні папери складали лише п'яту частину в сумі 4310 млн. крб. В той же час серед облігаційних позик, обіг яких відбувався на вітчизняному та світових фондових ринках, державні позики та позики приватних товариств гарантовані державою, в кінці XIX – на початку XX ст. займали лідируючи позиції та в обсязі 12745 млн. крб. становили фактично більше половини обсягів загальної емісії цінних паперів на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Висновки. Таким чином, у досліджуваний період становлення ринку боргових цінних паперів стало важливим чинником розвитку підприємництва за рахунок активного використання державою даного інвестиційного механізму для стимулювання розвитку пріоритетних галузей економіки, зокрема, залізничного будівництва. Саме розбудова сучасних шляхів сполучення стала відправною точкою глибокої модернізації економіки країни та, як наслідок, широкого застосування підприємницьких ініціатив та збільшення можливостей реалізації нових економічних ідей.

У той же час активне застосування державою практики фінансових запозичень у формі боргових цінних паперів стало інституційним бар'єром ефективного розвитку підприємництва, коли за рахунок активного втручання держави у грошово-кредитні та фінансово-інвестиційні механізми нівелювалася роль відповідних ринкових інститутів, зокрема, інституту фондового ринку, основними функціями якого є саме акумуляція та ефективний перерозподіл інвестиційних ресурсів. У результаті такої політики вітчизняний фондовий ринок перетворився фактично на ринок державного кредиту, суттєво гальмуючи розвиток підприємництва своєю неспроможністю в умовах низького рівня нагромадження капіталів всередині країни перенаправляти фінансово-інвестиційні потоки до реального сектору економіки за принципом найефективнішого застосування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бак И.С. Биржи на Западе и в СССР / И.С. Бак. – Харьков : Книгоспилка, 1926. – 143 с.
2. Гиндин И.Ф. Русские коммерческие банки / И.Ф. Гиндин ; под. ред. С.Г. Струмилина. – М. : Госфиниздат, 1948. – 453 с.
3. Гуржій І.О. Україна в системі всеросійського ринку 60–90-х років XIX ст. / І.О. Гуржій. – К. : Наукова думка, 1968. – 191 с.
4. Дядиченко В.А., Лось Ф.Є., Шевченко Ф.П., Ястребов Ф.О. Історія Української РСР / [В.А. Дядиченко, Ф.Є. Лось, Ф.П. Шевченко, Ф.О. Ястребов] ; гол. ред. О.К. Касименко. – К. : Видавництво Академії наук Української РСР, 1953. – Т. 1. – 784 с.
5. История СССР / Под ред. М.В. Нечкиной ; изд. 2-е, исп. и доп. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1949. – Т. 2. – 870 с.
6. Левин И.И. Германские капиталы в России / И.И. Левин. – СПб. : Тип. ред. период. изд. Мин. финансов, 1914. – 88 с.
7. Левин И.И. Рост Петроградской фондовой биржи / И.И. Левин // Банковая энциклопедия ; под общ. ред. Л.Н. Яснопольского. – 1916. – Т. 2. – С. 221–234.
8. Он Н. Очерки нашего пореформеного общественного хозяйства / Н. Он. – СПб. : Типография А. Бенке, 1893.
9. Озеров И.Х. Основы финансовой науки. Учение об обыкновенных доходах. Курс лекций, читанный в С.-Петербургском и Московском университетах / И.Х. Озеров ; изд. 3-е, исп. и доп. – М. : Типография Т-ва И.Д. Сытина, 1909. – Вып. 1. – 534 с.
10. Озеров И.Х. Основы финансовой науки / И.Х. Озеров ; изд. 2-е, доп. – М. : Типография Т-ва И.Д. Сытина, 1908.
11. Сидоров А.Л. Железнодорожный транспорт России в Первой мировой войне и обострение экономического кризиса в стране / А.Л. Сидоров // Исторические записки ; отв. ред. Б.Д. Греков. – М. : Издательство Академии Наук СССР. – № 26. – С. 3–64.

УДК 330.101.54:350.35

Мартин О.М.
кандидат економічних наук, доцент
Львівського державного університету безпеки життєдіяльності

Гринчишин Н.М.
кандидат сільськогосподарських наук, доцент
Львівського державного університету безпеки життєдіяльності

Міллер О.В.
професор кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту
Львівського державного університету безпеки життєдіяльності

ПОЖЕЖНА БЕЗПЕКА ЯК СОЦІОСИСТЕМА: СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ

FIRE SAFETY AS THE COMPLEX SOCIO SYSTEM: THE ESSENCE AND FEATURES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено пожежну безпеку як складну соціосистему, виділено її структурні елементи. Конкретизовано системоутворюючі ознаки соціосистеми «пожежна безпека», а саме самоорганізація, цілісність, динамізм, впорядкованість, ієрархічність. Проаналізовано і визначено особливості сучасної взаємодії між суб'єктами пожежної безпеки як складної соціосистеми.

Ключові слова: пожежна безпека, соціосистема, забезпечення пожежної безпеки.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована пожарная безопасность как сложная социосистема, выделены ее структурные элементы. Конкретизированы системообразующие признаки социосистемы «пожарная безопасность», а именно самоорганизация, целостность, динамизм, упорядоченность, иерархичность. Проанализированы особенности современного взаимодействия между субъектами пожарной безопасности как сложной социосистемы.

Ключевые слова: пожарная безопасность, социосистема, обеспечение пожарной безопасности.

ANNOTATION

In the paper fire safety as a complex socio system is investigated, its structural elements are highlighted. The signs of fire safety as a complex socio system are concretized, including self-organization, integrity, dynamism, orderliness, hierarchy. Features of modern interaction between of subjects the fire safety are identified and analyzed.

Keywords: fire safety, socio system, measures of fire safety.

Постановка проблеми. Пожежна безпека у суспільстві, збереження життя людей і національного багатства в умовах інтенсивного розвитку людської цивілізації є одним з найбільш важливих завдань. Необхідність забезпечення безпеки є вихідною соціальною потребою суспільства в цілому і людини зокрема, будь-які природні чи соціальні явища людина розглядає через призму можливої загрози і можливості забезпечення власної безпеки.

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

У результаті пожеж в Україні в середньому за 2000–2014 рр. щороку відбувалося 56 552 пожежі, прямі матеріальні збитки від яких складали 444 032 тис. грн. Унаслідок пожеж в середньому щороку гинуло 3 380 осіб, 1 709 осіб отримували травми. За цей період в Україні в середньому щоденно виникало 155 пожеж, кожною пожежею наносились прямі збитки на суму 7,8 тис. грн. Кожного дня внаслідок пожеж в середньому гинуло дев'ять і отримувало травми п'ять осіб [12]. Статистика пожеж в Україні свідчить, що пожежна небезпека у суспільстві стала загальнодержавною проблемою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методологічні основи формування пожежної безпеки, науково-методичні підходи та практичні рекомендації щодо забезпечення пожежної безпеки у суспільстві знайшли відображення у вітчизняній та зарубіжній літературі, зокрема, у наукових працях А.В. Антонова, Н.Н. Брушлинського, В.А. Доманського, Ю.М. Горбаченка, А.Д. Зарецького, С.С. Засунька, В.В. Ковалишина, М.М. Козяра, І.Г. Куца, В.Д. Любліна, В.В. Нехаєва, К.М. Пасинчука, М.В. Удода та ін. Активізація наукових досліджень з проблем забезпечення пожежної безпеки зумовила формування самостійного наукового напряму.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте дослідження пожежної системи як складної соціосистеми в науковій літературі практично відсутнє. Актуальність дослідження зумовлена необхідністю виокремлення пожежної безпеки як складної соціосистеми, яка потребує сьогодні розробки організаційно-економічного механізму її регулювання і науково-практичних рекомендацій з реалізації механізму забезпечення пожежної безпеки.

Мета роботи – розкрити суть пожежної безпеки як складної соціосистеми, її системо-

утворюючих ознак та основних структурних елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пожежна безпека як важлива складова національної безпеки характеризує стан захищеності людини, суспільства, національного багатства та довкілля від пожеж, що, по-перше, відображає здатність протистояти дестабілізуючій дії різноманітних чинників, що створюють реальну загрозу виникнення пожеж, а по-друге, гарантується механізмом забезпечення пожежної безпеки як об'єктивною потребою запобігання реальної та потенційної загрози пожеж, зниження ймовірності їх виникнення та мінімізації втрат і збитків від реальних пожеж. Іншими словами, пожежна безпека у суспільстві відображає таке реальне становище, за якого на об'єкт пожежної безпеки (людину, суспільство, національне багатство, довкілля) не можуть впливати чинники загрози пожежі з причин їх відсутності [7, с. 292]. Відповідно до Кодексу цивільного захисту України, який прийнято Верховною Радою України 2 жовтня 2012 р., пожежна безпека – це відсутність неприпустимого ризику виникнення та розвитку пожежі, пов'язаної з нею можливості завдання шкоди живим істотам, матеріальним цінностям і довкіллю [6].

Забезпечення пожежної безпеки як важливої передумови функціонування людського суспільства чи держави є важливою потребою будь-якої економічної системи. У зв'язку із цим В. Молчановський слушно зауважує, що втрата безпеки як атрибуту, тобто невід'ємної властивості соціальної системи, призводить до загибелі такої системи [9, с. 69].

В умовах науково-технічного прогресу зростає рівень складності функціонуючої будь-якої системи, в тому числі і досліджуваної пожежної безпеки як складової національної безпеки. Цей прояв є різновекторним. По-перше, збільшується кількість елементів системи (наприклад, виникають нові чинники, що обумовлюють пожежну небезпеку; формується мегарівень пожежної безпеки тощо). По-друге, якісно змінюються вже існуючі структурні елементи. По-третє, між елементами системи виникають більш тісні і триваліші зв'язки, що не тільки ускладнює взаємодію в системі, але й робить цю взаємодію більш гнучкою і змістовнішою (наприклад, взаємозв'язки між рівнями забезпечення пожежної безпеки, формування сьогодні першочерговим завданням забезпечення пожежної безпеки окремої людини і її життя як найважливішої цінності у суспільстві).

Будь-які взаємодії і взаємозв'язки у процесі життєдіяльності людини і суспільства мають соціальний аспект, а відтак, для системи суспільних зв'язків і залежностей можна виділити ознаку – соціальність, яка «розуміється як характеристика цілісності суспільного життя людини, яке проникнуте взаємозв'язком та взаємозалежністю її життєдіяльності, як характеристика окремих суспільних феноменів, проявів суспільного життя» [3, с. 48]. У цьому контексті пожежна безпека розглядається нами як складна соціосистема. Як зауважує В.А. Антонов, «у практиці сьогодення вже не тільки окремі дослідники і суспільствознавці, але увесь світ у цілому розглядає свою галузь діяльності як систему і аналізує її за допомогою системних методів» [1, с. 140].

Пожежна безпека є системою, що самоорганізовується, виходячи із суспільної потреби забезпечення пожежної безпеки, передбачає складну взаємодію людей, колективів, суспільства, навколишнього середовища, що взаємодіють між собою, причому ця взаємодія стає постійно складнішою. Тут варто закцентувати, що саме людина, її потреби є не тільки найменшою елементарною частиною системи, а є найважливішою її частиною. У цьому контексті ще сто років назад російський економіст Л. Шершев звертав увагу на те, що в основі концепції безпеки, її структури та механізмів повинно бути нове ноосферне світобачення, нове уявлення про ланки і життєво важливі інтереси та базові цінності країни, її роль і місце у світовому просторі [13, с. 12]. При цьому ключовим елементом ноосферного укладу життя виступає людина. Відповідно, необхідність забезпечення безпеки, в тому числі і пожежної безпеки, є основною соціальною потребою людини, «формування якої відбулося на межі її інстинкту та свідомості: будь-які природні та соціальні явища людина розглядає насамперед через призму можливої загрози, а отже, й можливості забезпечення власної безпеки» [2, с. 26]. Потребу людини в безпеці, на наш погляд, можна назвати поняттям «система систем», яке вже дістало відображення на сторінках вітчизняних і зарубіжних видань. Зокрема, Л.Г. Мельник надає йому досить оригінального значення: кожний компонент системи є системоформуючим у повній відповідності з постулатом емерджентності: «Ціле є дещо більшим від суми його частин» [8, с. 198].

Як складна соціосистема, пожежна безпека є цілісною. Логічно, що цілісності як головної якості системи можна досягти, реалізувавши відтворювальні процеси [4, с. 4]. Економісти в загальному розумінні під відтворенням розуміють «сталий та регулярно повторюваний процес продукування певної якості системи» [11, с. 24]. Відповідно, щоб зберегти цілісність пожежної системи, потрібно її відтворити.

Пожежна соціосистема також характеризується динамізмом, причому аналіз розвитку і динаміки з використанням певних показників дає можливість зробити висновки про рівень забезпечення пожежної безпеки особи, суспільства, суб'єктів господарювання і оточуючого середовища. Вихід за допустимі межі показників, якими характеризується пожежна безпека як соціосистема, руйнування оптимального

стану функціонування цієї системи обумовлюють виникнення пожежної небезпеки в соціумі.

Впорядкованість в часі між структурними елементами, а також ієрархічність є характеристиками пожежної безпеки. Так, національна пожежна система підпорядкована потребі забезпечення пожежної безпеки людини. З огляду на це необхідність забезпечення пожежної безпеки людини, суспільства і навколишнього середовища визначає стратегічну спрямованість і зміст діяльності органів державного управління. При цьому рівень пожежної безпеки залежить, з одного боку, від наявних можливостей, які є в розпорядженні держави, а з іншого – від ефективності їх використання органами державного управління у сфері забезпечення пожежної безпеки.

Отже, самоорганізація, цілісність, динамізм, впорядкованість в часі між структурними елементами, а також ієрархічність є визначальними системоутворюючими ознаками соціосистеми «пожежна безпека».

Формування пожежної безпеки як складної соціосистеми є відображенням потреби безпеки життєдіяльності людини і суспільства, характеризується системністю, взаємозалежністю її структурних елементів, універсальністю об'єктів стосовно її забезпечення і здійснення контролю за її станом. Забезпечення пожежної безпеки – це механізм по виробленню та реалізації концепції, стратегії і тактики в сфері пожежної безпеки держави за допомогою скоординованої діяльності органів влади, громадських органі-

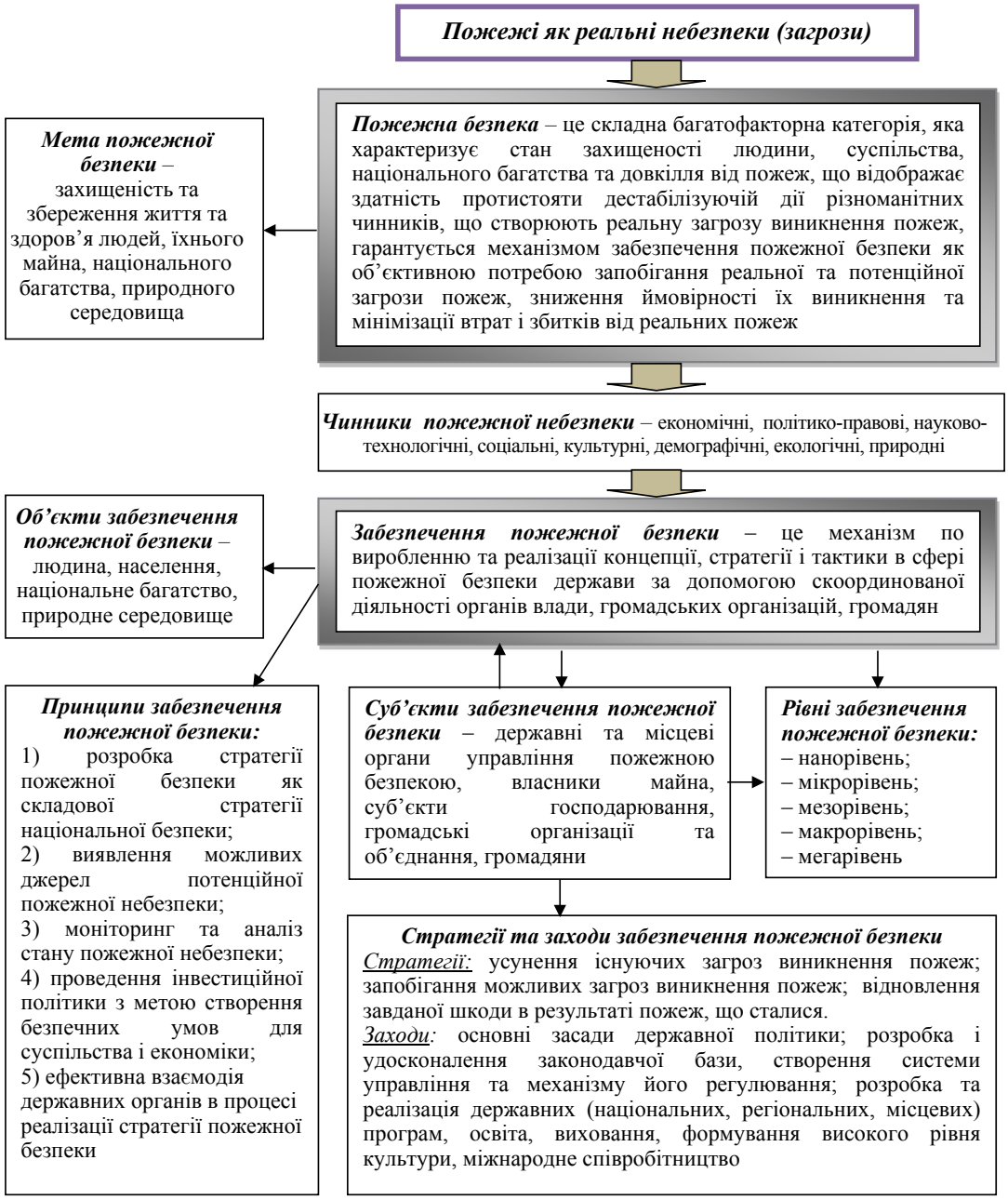


Рис. 1. Концептуальна модель пожежної безпеки як складної соціосистеми

зацій та об'єднань, громадян. Відповідно, як зауважують, К. Пасинчук та Т. Щерба, забезпечення пожежної безпеки реалізується через «сукупність взаємообумовлених, взаємодіючих органів державного управління та вищих посадових осіб держави, яка в межах чинного законодавства та із залученням наявного у її розпорядженні потенціалу держави (матеріального, фінансового, інтелектуального та духовного), здійснює розробку й реалізацію владних, регулюючих, координуючих, контролюючих та нормативних державно-управлінських впливів (рішень) на об'єкти безпеки» [10, с. 120]. Об'єктами забезпечення пожежної безпеки є життя та здоров'я людей, національне багатство, навколишнє середовище.

Системний підхід до пожежної безпеки дозволяє нам сформувати її концептуальну модель (рис. 1).

Забезпечення пожежної безпеки у суспільстві повинно базуватися на конкретних принципах, під якими ми розуміємо основні ідеї, що відображають закономірності у суспільних відносинах, які пов'язані з процесом забезпечення належної пожежної безпеки людини, суспільства та оточуючого середовища. На наш погляд, принципами забезпечення пожежної безпеки у суспільстві є:

1) розробка стратегії пожежної безпеки як складової стратегії національної безпеки;

2) виявлення можливих джерел потенційної пожежної небезпеки;

3) моніторинг та аналіз об'єктивних показників стану пожежної небезпеки;

4) проведення активної інвестиційної політики з метою створення безпечних умов функціонування суспільства і національної економіки;

5) ефективна взаємодія державних органів в ході реалізації стратегії пожежної безпеки.

У процесі дослідження пожежної безпеки як соціосистеми необхідно враховувати ієрархічну декомпозицію, яка обґрунтовує взаємозалежність окремих її рівнів. В основу формування ієрархії рівнів пожежної безпеки покладено ступінь ідентичності та протилежності інтересів на кожному рівні і необхідність механізмів їх вирішення найбільш прийнятним шляхом. Тому пожежна безпека країни повинна розглядатися на таких рівнях: нанорівень (безпека особи); мікрорівень (пожежна безпека підприємства); мезорівень (регіональна пожежна безпека); макрорівень (національна пожежна безпека); мегарівень (міжнародна пожежна безпека).

Синергізм та системний характер дії різноманітних чинників, що обумовлюють пожежну небезпеку в Україні, обумовлюють особливу актуальність забезпечення пожежної безпеки і зростання ролі держави у цій галузі, зокрема, збільшення фінансування з метою запобігання та зменшення ризиків виникнення пожеж, а відповідно, гарантування пожежної безпеки. Існуючі стратегії держави стосовно забезпечення пожежної безпеки залежно від їх спрямованості можна поділити на: 1) усунення існуючих загроз виникнення пожеж; 2) запобігання можливих загроз виникнення пожеж; 3) відновлення завданої шкоди в результаті пожеж, що сталися.

Пожежна безпека як складна соціосистема постійно розвивається, ускладнюється і вдосконалюється на основі постійної взаємодії між суб'єктами системи. На наш погляд, ця взаємодія має свої особливості.

По-перше, ускладнення взаємодії між суб'єктами соціосистеми пожежної безпеки обумовлено, на наш погляд, дією економічного закону зростаючих потреб, згідно якого відбувається зміна старих і виникнення нових потреб у людини (наприклад, потреби у забезпеченні глобальної пожежної безпеки). Це забезпечує еволюцію і вдосконалення соціосистеми.

По-друге, враховуючи, що пожежна безпека людини є визначальною у складній соціосистемі пожежної безпеки, в сучасних умовах рівень освіти та реалізація її інтелектуального потенціалу є основою забезпечення пожежної безпеки як на нанорівні, так і на всіх інших рівнях.

По-третє, до пожежної безпеки неможливо підходити лише з технократичного підходу: робити акцент лише на захисті від пожеж матеріальних цінностей сьогодні не відповідає сучасній парадигмі людського розвитку.

По-четверте, пожежна безпека сьогодні має гуманістичний характер. «Гуманізація пожежної безпеки – це процес створення в суспільстві відповідних гуманітарних ціннісних концептів, метою якого є підвищення рівня захищеності різних категорій населення, а також оточуючого середовища і техносфери від пожеж за рахунок посилення інституційних, освітньо-виховних і організаційно-управлінських чинників особистої і колективної поведінки... Суб'єктом гуманізації є людина... Гуманістичний підхід передбачає також дотримання гуманістичних принципів профілактики і тактики гасіння пожеж, які спрямовані на мінімізацію матеріальних збитків, загибелі і травмування людей» [5, с. 91–92].

По-п'яте, необхідність забезпечення пожежної безпеки людини, об'єктів господарювання, суспільства і навколишнього середовища визначає стратегічну спрямованість і зміст діяльності органів державного управління, ключові об'єкти їхніх управлінських зусиль. При цьому оптимальне функціонування пожежної безпеки як багатовимірної соціосистеми і рівень пожежної безпеки залежать, по-перше, від наявного потенціалу, тобто можливостей, які має держава, по-друге, від ефективності його використання органами державного управління у сфері забезпечення пожежної безпеки.

По-шосте, як соціосистема, пожежна безпека сьогодні неможлива без високої культури безпеки життєдіяльності, складовою якої є культура пожежної безпеки.

Висновки. Пожежна безпека як складна соціосистема, є складовою національної безпеки держави, має власну структуру, внутрішню логіку взаємозв'язку, розвитку та функціонування, а також особливості функціонування, врахування яких дозволить приймати обґрунтовані управлінські рішення, розробляти та реалізувати перспективні програми покращення забезпечення стану пожежної безпеки як в Україні загалом, так і в окремих її регіонах, змінювати пріоритети в напрямах фінансування сфери забезпечення пожежної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонов А.В. Поняття та зміст системи національної безпеки / А.В. Антонов // Держава і право. Юридичні і політичні науки. – 2010. – Вип. 48. – С. 137–144.
2. Баланда А. Безпека як соціальний феномен: дискурс людського розвитку / А. Баланда // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 1. – С. 25–28.
3. Горбань Г.О. Соціально-психологічні моделі управління соціальними системами / Г.О. Горбань // Науковий вісник Миколаївського держ. ун-ту ім. В.О. Сухомлинського. Серія «Психологічні науки». – 2012. – Т. 2. – Вип. 9. – С. 48–53.
4. Данилишин Б.М. Формування цілісної національної господарської системи: соціолого-економічні аспекти / Б.М. Данилишин, В.В. Пилипів // Вісник НАН України. – 2008. – № 7. – С. 3–11.
5. Зарецкий А.Д. Пожары – глобальная социально-экономическая проблема современности / А.Д. Зарецкий. – Краснодар : Изд-во КСЭИ, 2011. – 242 с.
6. Кодекс цивільного захисту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5403-17.
7. Мартин О.М. Пожежна безпека – складова національної безпеки: її суть та зв'язок з економічною безпекою / О.М. Мартин // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-тех. праць. – Львів : РВР НЛТУ України, 2013. – Вип. 23.1.– С. 291–300.
8. Мельник Л.Г. Теория самоорганизации экономических систем : [монография] / Л.Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2012. – 439 с.
9. Молчановский В. Безопасность – атрибут социальной системы / В. Молчановский // Социально-политические аспекты обеспечения государственной безопасности в современных условиях : сб. статей. – М. : Граница, 1995. – С. 68–74.
10. Пасинчук К.М. Місце і роль державного управління у системі забезпечення пожежної безпеки / К.М. Пасинчук та Т.О. Щерба // Пожежна безпека: теорія і практика. – 2010. – № 6. – С.119–124.
11. Плякин А.В. Пространственная экономическая трансформация региональной природно-хозяйственной системы: структура и механизм реализации / А.В. Плякин. – Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2006. – 364 с.
12. Статистика пожеж [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http : // www. undicz.mns.gov.ua/content/stat.html.
13. Шеришев Л.И. Безопасность: государственные и общественные устои / Л.И. Шеришев // Безопасность: Информационный сборник. – 1994. – № 4(20). – С. 12–13.

УДК 330.564.2

Фаріон М.М.
кандидат економічних наук, доцент
Тернопільського національного економічного університету

ПОСИЛЕННЯ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ЗА УМОВ ВСЕБІЧНОЇ СУЧАСНОЇ КРИЗИ ВІТЧИЗНЯНОГО СУСПІЛЬСТВА

STRENGTHENING DIFFERENTIATION OF PROFITS POPULATION UNDER COMPREHENSIVELY PRESENT CRISIS DOMESTIC SOCIETY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено структуру джерел грошових доходів населення за даними обстеження матеріального стану домогосподарств. Проведено порівняльний аналіз прожиткового мінімуму в Україні з рівнем оплати праці в США та країнах Європи. Приділено увагу показникам нерівності у доходах 10% найбагатших та 10% найбідніших країн світу з індексом «Джині».

Ключові слова: дохід, диференціація доходу населення, прожитковий мінімум, оплата праці, мінімальна заробітна плата, ринкові реформи, економічна криза.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована структура источников денежных доходов населения по данным обследования материального состояния домохозяйств. Проведен сравнительный анализ прожиточного минимума в Украине с уровнем оплаты труда в США и странах Европы. Уделено внимание показателям неравенства в доходах 10% самых богатых и 10% самых бедных стран мира по индексу «Джини».

Ключевые слова: доход, дифференциация дохода населения, прожиточный минимум, оплата труда, минимальная заработная плата, рыночные реформы, экономический кризис.

ANNOTATION

In the article is considered the structure of sources of cash income according to a survey of household financial status. A comparative analysis of the living wage in Ukraine is conducted of the level of pay in the US and Europe. Attention is paid to indicators of inequality in incomes of the richest 10% and 10% of the world's poorest countries with an index of «Gini».

Keywords: income, income differentiation, cost of living, wages, minimum wages, market reforms, economic crisis.

Постановка проблеми. Одним з найбільш вагомих факторів занепаду країни залишається низький рівень життя населення, а також суттєве поглиблення регіональної диференціації їх доходів. Сучасні дослідники підкреслюють, що соціальними наслідками після проведення ринкових реформ в Україні, стало зниження рівня життя основної маси населення, а соціально-економічні трансформації, які відбуваються в Україні, супроводжуються поглибленим зростанням нерівності в розподілі результатів економічної діяльності. На сьогоднішній день соціальні наслідки зниження життєвого рівня населення є настільки значимими, що загрожують порушенням соціально-економічної стабільності у державі.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Свій внесок у розробку проблеми диференціації доходів населення в Україні здійснили вітчизняні науковці, серед яких варто відзначити В.С. Заяць, Г.С. Кваснікова, А.В. Саввова, А.Н. Гвелесіані, М.І. Долішнього, А. Колота, В. Мандибура, А. Ревенка, Ю. Саєнка та ін. Вище окреслені проблеми досліджувалися та знайшли своє висвітлення у працях зарубіжних вчених, зокрема, Н. Абакумової, С. Анікієва, Н. Каквані, В. Майєра, Б. Мілановича, Н. Ферейри та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питанням забезпечення гідного рівня життя населення присвячена вагома частина наукових праць та досліджень. Науковці сучасності розглядають дану тематику під різними кутами зору, досліджуючи причини бідності, нерівності у розподілі доходів, приділяють увагу межі бідності та прожитковому мінімуму. Проте сучасні економічні тенденції в Україні вимагають поглибленого вивчення даної проблеми, що передбачає посилення концентрації уваги на проведенні комплексної оцінки сучасного стану доходу населення України та його диференціації з співставленням розміру прожиткового мінімуму та заробітної плати з країнами Європи та США.

Мета статті полягає у проведенні всебічного дослідження доходу населення України, а також аналізі рівня прожиткового мінімуму, реального рівня оплати праці та порівнянні отриманих результатів із країнами Європи та США.

Виклад основного матеріалу дослідження. Диференціація доходів населення є одним з найважливіших соціально-економічних показників, вона характеризує міру нерівномірності розподілу матеріальних і духовних благ між членами суспільства. Велика різниця у доходах впливає в першу чергу на соціальне його життя, розшаровує людей за статусами і класами. Саме для того, щоб пригальмувати ці негативні тенденції, в першу чергу необхідно здійснити комплексний аналіз диференціації доходів населення. Згідно опрацьованих джерел, можна виділити декілька причин, які пояснюють нерівність доходів: різні інтелектуальні і фізичні здібності, різні рівні освіти та кваліфікації, професіональні навички та здатність до ризиків, монополізм на ринку товарів та послуг, вдачею та зв'язками [1, с. 16].

Поняття «дохід» є надзвичайно розповсюдженим і широко застосовуваним у теорії та

практиці ведення бізнесу. У різні періоди розвитку економічної думки категорія «доход» була об'єктом ґрунтовного вивчення та розглядалася як на мікро-, так і на макрорівнях представниками різних наукових шкіл. Сучасне трактування категорії «дохід» значно модифікувалося, проте до цього часу не набуло стійкого значення, оскільки в економічній літературі, довідникових виданнях, нормативних документах відсутня єдність підходів до його тлумачення. Найпоширенішим є визначення доходу, наведене в українській Економічній енциклопедії: дохід – це грошові та інші цінності, одержані в результаті певної діяльності; результат виробничо-господарської діяльності, отриманий як різниця між вартістю реалізованої продукції й послуг та витратами [2].

Формування грошових доходів населення здійснюється за рахунок оплати праці робітників, виплат із соціальних фондів (соціальних трансфертів), підприємницьких доходів, доходів від власності, від особистого підсобного господарства та індивідуальної трудової діяльності, інших доходів (аліментів, гонорарів, спадщини, благодійної допомоги тощо). Для того щоб дослідити диференціацію доходів населення України в умовах всебічної сучасної кризи вітчизняного суспільства, необхідно розуміти кризу взагалі і економічну кризу зокрема як явище, яке несе великий вплив як на економіку держави загалом, так і на економічну діяльність кожного громадянина.

Сьогодні для українського суспільства характерними є три види кризи, кожна з яких чинить великий вплив на життя громадян і, зокрема, на їхні доходи:

• духовна криза. Українське суспільство сьогодні пронизано корупцією, хабарництвом, обманом, насиллям, злочинністю, тероризмом, торгівлею наркотиками, і як результат – брак людської гідності;

• політична криза. Українській державі дуже не вистачає висококваліфікованих, освічених і чесних політиків, які рішуче проводили б реформи і робили б все можливе для покращення життя громадян;

• економічна криза. Найважливіша фаза економічного циклу, в якій відбувається глибокий розлад економічної системи і водночас – тимчасове вирішення її суперечностей [3].

Розглянемо економічну кризу, її причини, вплив на економіку України більш детально. Сучасна світова економіка пережила глибоку фінансову кризу, яка значною мірою визначила хід економічного розвитку, в тому числі і в нашій державі. Україна доволі швидко увійшла в кризову ситуацію, хоча спочатку здавалося, що її економіка зможе легко пережити світову фінансово-економічну кризу, оскільки вона меншою мірою інтегрована у світовий економічний простір. Проте криза в країні набула особливої гостроти. Це виявило структурні, економічні, фінансові, політичні проблеми в українській економіці. За таких умов надзвичайно актуальним є виявлення глибинних причин фінансово-економічної кризи та пошук найбільш адекватних для вітчизняної економіки антикризових заходів. Уповільнення темпів росту економіки, інфляція та зниження курсу національної валюти, ріст безробіття свідчать про кризову ситуацію в Україні. Передумови теперішньої кризи сформувалися ще до 2008 р., насамперед це зумовлено було ліберальною політикою уряду. Рекомендації західних експертів, які не завжди вірно розуміли реалії перехідної економіки в Україні, сприймалися нашою владою некритично і реалізувались непрофесійно. Розвиток економіки відбувався стихійно. Базовою причиною кризи стало вичерпання можливостей промислової бази та промислової інфраструктури, сформованих ще в роки СРСР. Моральне і фізичне зношення виробничих фондів зумовило зниження продуктивності праці, а отже, і загальної ефективності економіки. Саме стан виробничих потужностей і відсутність необхідних капіталовкладень в їх модернізацію протягом більше як 20 років обумовили відставання в промисловому і технічному розвитку [4].

Економічна криза несе безпосередній великий вплив також на доходи населення та їх диференціацію. Розглянемо структуру джерел грошових доходів населення за даними вибіркового обстеження матеріального стану домогосподарств за III квартал 2013 та 2014 рр., які представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Доходи домогосподарств [5]

Доходи домогосподарств	Разом всі домогосподарства			
	2013		2014	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Оплата праці	152 541	39,9	158 911	40
Прибуток та змішаний дохід	75 210	19,7	83 696	21,1
Доходи від власності (одержані)	19 638	5,1	23 516	5,9
Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	134 735	35,3	130 637	33
Грошові доходи, разом	**382 124**	**100,0**	**396 760**	**100,0**

З таблиці видно, що найбільшу питому вагу у 2013 р. в загальній структурі грошових доходів займають такі показники, як оплата праці та соціальні допомоги. Така ж тенденція спостерігається і в 2014 р. Найменшу ж частку у доходах населення становлять доходи від власності, прибуток та змішаний дохід. Наявний дохід, який може бути використаний населенням на придбання товарів та послуг, збільшився на 4,4%, а реальний наявний, визначений з урахуванням цінового фактора,

зменшився на 9%. Наявний дохід у розрахунку на одну особу за III квартал 2014 р. становив 7 400 тис. грн., що на 331,6 грн. більше, ніж у відповідному періоді 2013 р. Але, незважаючи на це, в Україні продовжує зростати бідність. За результатами останніх соціологічних опитувань тільки 2% дорослого населення України вважають себе багатими, майже 8% зараховують себе до середнього класу, а решта самоідентифікуються як бідні. Такі показники не є дивиною, якщо подивитись на рівні прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати в Україні. Прожитковий мінімум на працездатну особу на даний час в Україні становить, як і в 2014 р., 1218грн. Лише з 1 грудня він збільшиться на 13% – до 1330 грн. (для порівняння: прожитковий мінімум у 2011 р. – 953 грн., у 2012 р. – 1095, у 2013 р. – 1176, у 2014 р. – 1218, у 2015 р. – 2018 грн.). Але, як бачимо, цифри свідчать, що такий прожитковий мінімум не забезпечить людям нормальний рівень життя при сьогоднішніх ринкових цінах на товари споживання та комунальні послуги.

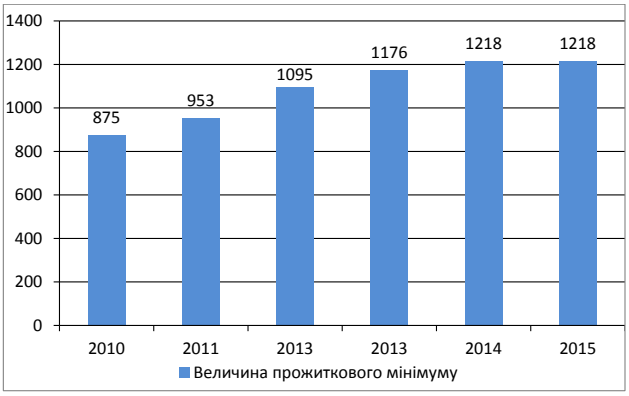


Рис. 1. Прожитковий мінімум в Україні [5]

Вагомий вплив на поведінку домогосподарств на ринку праці має рівень оподаткування фонду оплати праці підприємств та доходів домашніх господарств. У 2012 р. податкове навантаження на працю у вітчизняній економіці становило 1,62, що значно вище відповідних показників у США, Канаді, Японії, Великобританії. Серед різних видів податкових платежів навантаження на працю складало: 2009 р. – 10,5%, 2010 р. – 10,7%, 2011 р. – 11,3%, 2012 р. – 10,9%, 2013 р. – 10,6% [6, с. 289]. На основі проведеного аналізу ми можемо стверджувати, що значення цього показника для України є високим, значно перевищуючи рівень більшості країн ОЕСР.

На рівень життя домогосподарств впливає наявність особистих підсобних господарств. Станом на 2013 р. земельні ділянки мали у своєму користуванні 54% домогосподарств, у містах – 35%, на селі – майже всі домогосподарства. Так, попри малу територію, що оброблялася особистими селянськими господарствами та ОПГ – вони виробляли 54% сільськогосподарської продукції: 50,5% у рослинництві та 59,7% у тваринництві. Худобу, птицю і бджіл утримували 29% домогосподарств, у містах – 9%, на селі – 76% домогосподарств [7, с. 11]. Такі дані відображають недостатньо ефективну діяльність домогосподарств в особистих підсобних господарствах та суттєвий вплив на збільшення їхнього доходу.

Офіційної статистики щодо майнового розшарування немає, проте нині експерти говорять про те, що різниця між доходами найбагатших та найбідніших в Україні складає щонайменше 40 разів. За підрахунками сукупні активи 100 найзаможніших українців складають 61% річного ВВП країни, тоді як сотня найбагатших росіян володіє лише третиною російського ВВП. «Середня зарплата в Україні на 2014 р. – 280 доларів. Це означає, що людині з таким доходом треба пропрацювати понад 13 тис. років, щоб потрапити до Золотої сотні. А для того аби очолити рейтинг, їй довелося б терпіти 7,6 млн. років, тоді як ще два роки тому було б достатньо і 3,5 млн. років», – пише «Кореспондент». А по теперішньому курсу валют знадобиться значно більше.

Загалом, за методологією ООН, кожні четверо з п'ятьох українців є бідними, виживаючи на менше, ніж 14 доларів на день, які у розвинених країнах вважаються межею бідності. За загальними оцінками дослідників, заможні українці акумулюють приблизно 85% всіх заощаджень у банківській системі, 57% грошових доходів, 92% доходів від власності й 96% видатків на покупку валюти. Так, станом на 1 травня 2013 р. Міністерство доходів та зборів за результатами кампанії з декларування доходів та майнового стану зареєструвало 3770 офіційних мільйонерів, та чотирьох мільярдерів.

На перший погляд, статистичні свідоцтва про високу рівність доходів українців виглядають дуже авторитетно. За даними ООН, частка 10% найбагатших українців у сукупному доході становила близько 22,5%, а 10% найбідніших – 3,8%. Розрив може здатися великим – багаті отримують в шість разів вищий дохід, ніж бідні, проте в більшості країн цей розрив ще більший. Навіть у відомій своєю щедрою соціальною підтримкою Швеції він дорівнює 6,2, тобто трохи більше, ніж в Україні. В таких країнах Східної Європи, як Польща та Латвія, співвідношення між доходом 10% найбагатших та 10% найбідніших рівне, відповідно, 9 та 10,3, тобто значно вище, ніж в Україні. В Росії цей показник ще вище – 11. Навіть державно-капіталістична Білорусь, в якій майже відсутній великий приватний бізнес, має співвідношення доходів між найбагатшими та найбіднішими на рівні 6,1, що вище за Україну. Згідно з офіційними даними, Україна є країною з дуже високою рівністю доходів.

Рис. 2. Показники нерівності по доходах у деяких країнах світу [5]

Проте співвідношення доходів найбагатших та найбідніших є не найкращим показником, адже воно не враховує доходи 80% населення, що не належить до цих двох категорій. Для більш ретельного порівняння використовується так званий індекс «Джині». В 2009 р. індекс «Джині» в Україні був 28,2 – трохи вище за Швецію (25) та Білорусь (25,82) й дуже близький до Німеччини – 28,3. Проте в більшості інших європейських країн цей показник все одно вищий. На фоні своїх польських та російських сусідів з їх індексами «Джині», відповідно, 34,9 та 37,5, Україна виглядає країною з достатньо високою економічною рівністю. В 2011 р. цей коефіцієнт зменшився до 27 одиниць, а в 2012 р. знову становив 28 одиниць. Проте чи можна довіряти в цьому питанні офіційним цифрам? Адже саме за ними розраховує свої показники ООН. Всім нам добре відомі такі українські реалії, як виплата заробітної плати «в конвертах» та мінімізація офіційного прибутку бізнесом. Причиною цього є репресивна податкова система, неадекватно високі пенсійні збори з заробітної плати, сьогоднішні військові збори та інші проблеми, які створює для приватного сектора держава. Також диференціація має об'єктивні причини, якими є різні фізичні та розумові здібності членів суспільства, рівень освіти та професійної підготовки, нерівність володіння власністю, здатність до ризику, монополізм на ринку товарів і послуг, кількість членів родини та її віковий склад. Але основною причиною диференціації є відсутність справедливої соціальної політики держави, неспроможність профспілок захищати інтереси як працівників, так і соціально незахищених верств населення. Поляризація доходів населення призводить до соціально-економічних протиріч, що можуть закінчитися соціальним вибухом. З іншого боку, така диференціація доходів підриває стимули до праці, знижує її ефективність, відповідно, знижується ефективність суспільного виробництва та знижуються темпи економічного розвитку країни [9].

У структурі витрат населення протягом 2009–2013 рр. спостерігалося домінування витрат на придбання товарів і послуг, наприклад, у 2009 р. ця стаття витрат у загальній структурі витрат і заощаджень становила 79,3%, що на 6,7% менше в порівнянні з 2013 р. (у 2013 р. – 86%) [10, с. 344]. Отже, доходи населення спрямовуються передусім на споживання, і, як наслідок, відбувається зменшення інвестиційної активності домашніх господарств. Показниками, які характеризують заощадження домашніх господарств, є нагромадження нефінансових активів і приріст фінансових активів, що становили в 2013 р. 4,6% від структури витрат і заощаджень населення, в тому числі: 1,7% це – нагромадження нефінансових активів і 2,9% – приріст фінансових активів. Необхідно зазначити, що динаміка останнього показника суттєво змінювалась з 2009 по 2013 р. Так, найнижче значення приросту фінансових активів було досягнуто в 2013 р. – 2,9%, у той же час як в 2009 р. він становив 7,8% та в 2010 р. зріс на 4,3% і досяг свого максимального рівня 12,1% [11, с. 46]. Це свідчить про зменшення заощаджень домогосподарств протягом останніх років [8, с. 67].

Висновки. Слід підкреслити, що останніми роками в Україні триває інтенсивний процес перерозподілу загального обсягу грошових доходів на користь високоприбуткових груп на тлі скорочення частки доходів найбідніших верств населення. Ступень нерівності доходів в країні не має аналогів серед європейських країн. Сучасна ситуація у сфері доходів характеризується великим накопиченням соціальної напруги, зниження якої можливе за рахунок створення державою умов для належного забезпечення якості життя населення [9].

Зважаючи на все вищесказане, слід зауважити, що в Україні існує досить значна диференціація доходів населення, тому подолати її буде надзвичайно важко, але можливо, якщо провести грамотну економічну та соціальну політику. А для цього повинен в першу чергу настати мир на сході нашої країни, позбавити влади олігархів, здійснити реальну статистичну оцінку нерівності у доходах, адже офіційна оцінка нерівності не відображає реального стану справ, оскільки не враховує незадекларованих грошових доходів, неформальної економіки й неформальних доходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бесчастна Д.О., Овчаренко К.С., Ткаченко І.О. Статистична оцінка диференціації населення України за рівнем його доходів у сучасних умовах / [Д.О. Бесчастна, К.С. Овчаренко, І.О. Ткаченко] // Економіка і фінанси. – 2014. – № 5. – С. 15–21.
2. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://studentbooks.com.ua.
3. Маринович М.Б. Криза моральності / М.Б. Маринович. – К. : Український тиждень, 2010.
4. Скорик Г.І. Сучасна економічна криза в Україні: передумови, прояви і ризики / Г.І. Скорик, В.В. Барінов // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2010. – Вип. 4. – С. 161–165.

5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Ватаманюк З., Панчишин С., Ватаманюк О., Кузик О. Економічна теорія: вступ, макроекономіка, мікроекономіка : [навч. посіб.] / [З. Ватаманюк, С. Панчишин, О. Ватаманюк, О. Кузик] ; за ред. З.Г. Ватаманюка та О.З. Ватаманюка. – Львів : Інтелект-Захід, 2008. – 540 с.
7. Доходи та витрати населення України за 2012 р. // Державна служба статистики України – 2013. – № 02/2-20/120 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
8. Кобзар О.О. Опалько В.В. Аналіз економічної діяльності домогосподарств, як суб'єктів ринкової економіки в Україні / О.О. Кобзар В.В. Опалько // Економічні студії. – 2015. – № 2(06). – С. 65–69.
9. Фаріон М.М. Диференціація доходів населення України: сучасні реалії / М.М. Фаріон // Наука й економіка. – 2014. – Вип. 3. – С. 255–261.
10. Гладун О.М. Домогосподарство як елемент економічної системи / О.М. Гладун // Наукові записки університету «Києво-Могилянська академія». – К. : КМ Академія, 2003. – Т. 22. Ч. II «Суспільні науки». – С. 342–345.
11. Вдовиченко А. Визначення детермінантів заощаджень та споживання населення України на основі емпіричного дослідження / А. Вдовиченко // Економіка України. – 2009. – № 9. – С. 40–52.
12. Карпенко Д.В. Сучасні підходи до трактування сутності категорії «дохід» / Д.В. Карпенко // Экономика Крыма. – 2013. – № 1. – С. 166–171.
13. Вергелес Т.І. Диференціація доходів населення й економічне зростання в Україні / Т.І. Вергелес // Світ фінансів. – 2011. – Вип. 2 – С. 49–58.
14. Диференціація доходів населення України як фактор обмеження економічного зростання : науково-аналітична доповідна записка // Інститут економіки та прогнозування НАН України».
15. Казакова Н. Доходи українців в 2012 р. виросли на 14,5% / Н. Казакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unn.com.ua/uk/news/1289587-dokhodi-naselennya-ukrayini-v-2012-r-za-utochnenimi-danimi-virosli-na-14-5?_part=main&_print=1.

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 001.895:330.366(100)

Анісімов І.Є.
асистент кафедри міжнародної економіки
Донецького національного університету

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ФАКТОР СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

INTERNATIONAL DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY AS A FACTOR OF WORLD ECONOMIC GROWTH

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається та досліджується міжнародна інноваційна діяльність як основа науково-технічного прогресу. Визначено, що на сьогодні в світі існує п'ять інноваційних галузей, здатних прискорити міжнародний економічний розвиток, а саме: біотехнології, нанотехнології, інформація і телекомунікації, медичні технології, альтернативні джерела енергії, «зелені» технології. Перспективність саме цих галузей визначається їх новизною, наукоємністю, темпами зростання галузі, доданою вартістю. Зроблено висновок, що сьогодні формується багатополярний світ, який складатиметься з чотирьох головних центрів міжнародної інноваційної діяльності – США, Європейського Союзу, Японії, Китаю.

Ключові слова: інноваційний розвиток, економічне зростання, державна підтримка, науково-технічний прогрес, інноваційний потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется международная инновационная деятельность как основа научно-технического прогресса. Определено, что на сегодня в мире существует пять инновационных отраслей, способных ускорить международное экономическое развитие, а именно: биотехнологии, нанотехнологии, информация и телекоммуникации, медицинские технологии, альтернативные источники энергии, «зеленые» технологии. Перспективность именно этих отраслей определяется их новизной, наукоемкостью, темпами роста отрасли, добавленной стоимостью. Сделан вывод, что сегодня формируется многополярный мир, состоящий из четырех главных центров международной инновационной деятельности: США, Европейского Союза, Японии, Китая.

Ключевые слова: инновационное развитие, экономический рост, государственная поддержка, научно-технический прогресс, инновационный потенциал.

ANNOTATION

The article examines international innovation activities, as a basis for scientific and technological progress. It was determined that in the world today, there are five innovative industries will accelerate the international economic development: biotechnology, nanotechnology, information and telecommunications, medical technology, alternative energy sources, «green» technology. The prospects of these industries is determined by: novelty, knowledge-intensive, growth in the industry, value-added. It is concluded that today the emerging multipolar world, consisting of the four main centers of international innovation – the US, European Union, Japan and China.

Keywords: innovative development, economic growth, government support, scientific and technological progress, innovation potential.

Постановка проблеми. Інновації лежать в основі науково-технічного прогресу, який являє собою безперервний нерівномірний процес виникнення і втілення в життя нових наукових і технічних ідей, що тягнуть за собою якісно нові зміни в суспільстві.

Здатність економіки до зростання залежить від ряду факторів, під якими маються на увазі явища і процеси, що визначають темпи і масштаби довгострокового збільшення реального обсягу виробництва, можливості підвищення ефективності та якості зростання.

Сучасне економічне зростання характеризується провідним значенням науково-технічного прогресу. На частку нових знань, втілених у технології, обладнання, людського капіталу, організації виробництва, у розвинених країнах припадає від 80 до 95% приросту ВВП [1, с. 82]. Інноваційна діяльність як фундамент науково-технічного прогресу прискорює економічне зростання та визначає конкурентні переваги як окремої фірми, так і країни в цілому.

У посткризовий період вплив та значення високотехнологічних виробництв для економічного розвитку окремих держав і регіонів світу неухильно зростає. Серед країн з найбільш вагомим науково-технічним і технологічним потенціалом слід зазначити США, Японію, Німеччину, Великобританію, Францію. За визнаними інноваційними лідерами йдуть країни Азії – Китай, Південна Корея, Малайзія, Сінгапур, Гонконг, і все частіше саме ці країни займають лідируючі позиції за окремими напрямками. Для вищезазначених держав характерним є високий темп економічного зростання, крім цього, їх особливість – синергетичний ефект на розвиток інших галузей тієї чи іншої країни, як суміжних, так і тих, чий напрям не пов'язаний із високотехнологічним виробництвом [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість наукових досліджень присвячена проблемам розвитку інновацій та їх

впливу на економічне зростання країн світу. Значний внесок у вивчення цього питання зробили такі дослідники, як Вайнштейн Г., Вахненко Т.П., Гальчинський А.С., Глазьєв С., Геєць В.М., Макогон Ю.В., Портер М., Полтерович В.М., Чужиков В.І. та ін. Однак, незважаючи на певну кількість досліджень, недостатньо уваги приділено такому аспекту, як вплив міжнародної інноваційної діяльності на світове економічне зростання, що потребує подальших досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах вичерпності можливостей традиційних способів світового економічного розвитку посилюється роль інноваційних факторів, зокрема, високих технологій, здатних вивести на новий рівень міжнародну економіку. Повноцінне використання інновацій для національного розвитку можливо тільки за умови цілеспрямованої інноваційної політики, що проводиться як підприємствами, так і на державному рівні. Це завдання особливо актуальне для України, яка володіє значним інноваційним потенціалом, що використовується явно недостатньо, зокрема, у зв'язку з відсутністю адекватної національної інноваційної політики. Тому нагальною потребою є розробка і впровадження низки стратегічних завдань, які б відповідали загальним світовим вимогам інноваційної моделі розвитку.

Мета статті полягає у дослідженні різноманітних аспектів формування подальших напрямів інноваційної діяльності країн-лідерів (США, Великобританія, Швейцарія, Китай) на сучасному етапі та впливу міжнародної інноваційної діяльності на світове економічне зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначалось вище, посткризовий процес перерозподілу сил на світовій арені відбувається й в галузі високотехнологічних виробництв, внаслідок чого на світових ринках сформувався ряд угруповань лідерства. Так, наприклад, країни Південно-Східної Азії (Китай, Сінгапур, Південна Корея) займають лідируючі позиції в експорті продукції масового споживання в області комп'ютерної і телекомунікаційної техніки, а також електроніки. У той час як в галузі машинобудування, озброєнь та хімії першість утримують такі країни, як США, Німеччина і Китай [1; 3], Швейцарія, Німеччина, Бельгія та інші європейські країни досягли успіху в експорті продукції біотехнологій та фармацевтики.

Зазвичай інновації є основою вдосконалення виробництва, що, в свою чергу, забезпечує його еволюційний розвиток, і чим інтенсивніше підвищується рівень розвитку продуктивних сил, тим більшу значимість набувають нововведення в механізмі економічного зростання. А за умови, що багато країн перебувають у стані фінансової кризи, саме інновації стають головним джерелом майбутнього розвитку. Якщо ми говоримо про інноваційний фактор економічного зростання як про рушійну силу, то повинні розуміти, що для придбання інноваціями всесвітнього характеру необхідна система, в якій нові знання втілювалися б у готові, необхідні суспільству результати. Практика показала, що рівень розвитку інноваційної сфери (науки, технологій, наукоємних галузей, кількості осіб, залучених до інноваційної сфери) формує основу сталого економічного зростання [3, с. 11]. Криза перевиробництва і фінансовий спад долаються виникненням нових галузей, впровадженням інноваційних технологій, що створюють виробничі потужності та робочі місця, освоєння яких забезпечує перехід до стійкого економічного зростання.

Отже, економічне зростання на базі інновацій супроводжується комплексною структурною трансформацією економіки, що виражається в зміні структури виробництва, зайнятості, доходів, цін, споживання. На макрорівні дані зрушення призводять до зміни співвідношення між секторами економіки, виникнення нових секторів як в окремій країні (регіоні), так і в масштабах світової економіки.

За даними сьомого щорічного звіту Global Innovation Index 2014, підготовленого міжнародною бізнес-школою INSEAD Корнельського університету і Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, четвертий рік поспіль звання найбільш інноваційної країни світу утримує Швейцарія, чиє значення індексу в поточному рейтингу склало 64,8 бали. Трійку держав з найвищим ступенем розвитку інновацій, як і в 2013 р., доповнили, помінявшись місцями в світовому списку за 2014 р., Великобританія (62,4) і Швеція (62,3). Варто відзначити, що європейські країни зайняли сім з десяти рядків глобального рейтингу. Конкуренцію в ТОП-10 рейтингу їм змогли скласти лише США (60,1), Сінгапур (59,2) і Гонконг(56,8), що опинилися на шостому, сьомому та десятому місцях відповідно.

Значення українського індексу інновацій досягло максимуму за останні чотири роки і склало 36,3 бали. Цей показник перевищує середнє значення індексу серед держав з рівнем доходу нижче середнього (29,5), але суттєво не дотягує до середньоєвропейського рівня (47,2). Проте варто відзначити високу ефективність інноваційної політики України, за показником якої наша країна розташувалася на 14-му місці серед досліджуваних країн [4].

Інновації, будучи прямим фактором зростання, здатні оживити попит в довгостроковій перспективі. Для України в майбутньому основою економічного зростання має стати внутрішній попит на товари і послуги, в тому числі й на інноваційні товари. Але внутрішній попит може забезпечуватися за рахунок збільшення не тільки вітчизняного виробництва, а й імпорту. У конкуренції з імпортом вирішальне значення набуває підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг, а це можливо тільки завдяки інноваціям. Для нашої держави

важливо змінити структуру експорту товарів. У майбутньому необхідно прагнути до співвідношення між сировинним експортом та експортом готової продукції у співвідношенні 50:50. Частина коштів, отримана від сировинного експорту, повинна спрямовуватися державою на підтримку інноваційної діяльності.

Механізм структурної трансформації економіки, викликаної інноваціями, залучає всі напрями економічного розвитку: політичний, економічний, соціальний. Приріст доходів на душу населення є наслідком швидкого зростання продуктивності праці. Підвищені доходи ведуть до змін в структурі споживання. Як реакція на нові потреби, впроваджуються відповідні інновації, в результаті чого змінюється структура зайнятості. Також відбувається зміна структури цін внаслідок появи на ринку нового, більш якісного продукту, що конкурує з традиційними товарами. Поява інновацій призводить до зміни ролі окремих галузей і виробництв в задоволенні потреб – зникають старі, з'являються нові, більш ефективні галузі.

Інноваційна діяльність комплексно впливає як на кількісні, так і якісні параметри економічного зростання. Вплив інновацій на темпи економічного зростання проявляється як наслідок підвищення продуктивності праці і капіталу [1, с. 84]. Висока якість економічного зростання передбачає переважання в його структурі інноваційного фактору, що має втілення у вигляді нових товарів, послуг, технологій, форм організації, методів управління, зміни в якості робочої сили.

На думку експертів фінансової компанії Bloomberg, кожна країна прагне розвивати притаманну тільки їй так звану культуру інновацій. Саме на цьому твердженні будується рейтинг Bloomberg, який включає 50 найбільш інноваційних країн. В рамках дослідження за основу беруться шість основних параметрів, які сприяють розвитку інновацій: НДДКР, високотехнологічні компанії, вища освіта, науковий персонал, виробництво, патенти. Згідно рейтингу 2015 р., Південна Корея займає лідируючу позицію, друге місце займає Японія, третє – Німеччина, США – на 6-му, Велика Британія – на 10-му, Китай – на 22-му місці.

Південна Корея зайняла перше місце майже по всіх показниках, які аналізуються в рейтингу. Найвищі показники у країни в таких категоріях, як «патенти», «вища освіта», НДДКР. Країна також входить до ТОП-5 країн за таким параметром, як «високотехнологічні компанії». Потрібно відзначити, що в Південній Кореї високотехнологічні компанії, включаючи Samsung, модернізували всю економіку держави.

Важливим показником при здійсненні оцінки розвитку інновацій в країні є «науковий персонал». За даним параметром перше місце посідає Фінляндія. За кількістю працівників наукової сфери країна посідає перше місце, їх близько7482 на 1млн. осіб (для порівняння: в США це 3979 на 1 млн. осіб) [5].

Цікавою є позиція Швеції в даному рейтингу – 7-ме місце. Населення країни нараховує всього лише 9 млн. осіб, проте Швеція має 50 глобальних компаній, серед яких ABB, Oriflame, Saab AB, Saab Automobile AB, Scania, Volvo, Volvo Trucks, Ericsson, TELE2, AB Electrolux, Tetra Pak, Alfa Laval, SKF. В країні високий рівень інновацій, високорозвинена і постійно модернізована інфраструктура, відмінний стан техніки, добре освічений персонал, що володіє англійською мовою [5].

Топ-десять замикає Велика Британія. Найкращі показники у країни за такими параметрами, як «високотехнологічні компанії» і «патенти». Найбільші промислові монополії країни – Imperial Chemical Industries, Unilever, British Layland, General Electric, в яких зайнято по 200 тис. осіб [5].

Однак цей рейтинг виключає один дуже важливий параметр, який досить складно змінити, але який значно впливає на розвиток інноваційної діяльності. Це державне регулювання, яке або підтримує, або перешкоджає її розвитку.

При виробленні політики економічного зростання потрібно брати до уваги кілька обставин. Рішення проблеми якості економічного зростання можливо по трьох напрямках: економічному, соціальному та екологічному (табл. 1). Економічний напрям включає в себе два складових блоку: факторний і структурний.

Таблиця 1

Напрямки вирішення проблеми якості економічного зростання

Напрями	Характеристика
Економічне:	
- факторний блок	Переважання в структурі чинників економічного зростання інновацій
- структурний блок	Прискорений розвиток сучасних наукоємних галузей з високою доданою вартістю, розвиток сфери послуг, особливо освітніх і медичних, інформаційних галузей
Соціальне	Подолання високої диференціації доходів, доступність освіти, якісних медичних послуг, доступ до культурної спадщини
Екологічне	Недопущення падіння якості довкілля, врахування екологічних наслідків

Сучасні економіки розвинених країн характеризуються переходом до нової якості економічного зростання, яке визначається інтенсивним характером, що супроводжується підвищенням ефективності виробництва на основі різних інновацій. Провідними стають галузі, що визначають сучасний науково-технічний прогрес і орієнтовані на всебічний розвиток людини. Економічне зростання супро-

воджується встановленням рамок, за межами яких економічний розвиток визнається соціально небезпечним.

Сьогодні важко знайти країну, де дотримувалися б всіх умов нової якості зростання в повній мірі. Одному ринку важко впоратись із проблемами економічного зростання, науково-технічного прогресу, інновацій. Допомогти йому в цьому має саме держава [1, с. 82–83].

На сьогодні в світі існує кілька перспективних галузей інноваційної спрямованості, а саме п'ять.

1. Біотехнології. До п'ятірки країн-лідерів увійшли: США, Японія, Німеччина, Франція, Корея. Необхідно зазначити, що Китай у 2014 р. випередив Францію та зайняв 3-тє місце.

2. Нанотехнології. Країни-лідери: США, Японія, Корея, Німеччина, Франція.

3. Інформація і телекомунікації. ТОП-5 країн: США, Японія, Китай, Корея, Німеччина. Необхідно відмітити, що зростання активності Китаю та Кореї відбулося високими темпами. Китай майже в 40 разів збільшив активність за 10 років.

4. Медичні технології. Тут до ТОП-лідерів входять такі країни: США, Японія, Німеччина, Нідерланди, Корея.

5. Альтернативні джерела енергії, «зелені» технології. ТОП-5 країн: Японія, США, Німеччина, Корея, Китай.

Перспективність вищезазначених галузей визначається наступним [3, с. 14]:

- новизною (більшість виникли після 80-х років, де основний розвиток отримали після 1995);
- наукоємністю (концентрація технологій і частка витрат на дослідження і розробки в структурі загальних витрат);
- темпами зростання галузі і перспективність;
- доданою вартістю. У нових галузях додана вартість зазвичай завжди висока і величезний потенціал по генерації високої норми прибутку.

На сьогодні формується багатополярний світ, який складатиметься з чотирьох головних центрів наукового прогресу – США (35% світових витрат на НДДКР за паритетом купівельної спроможності), Європейський Союз (24%), Японія і Китай (приблизно по 12%). Наука перетворилася на висококонкурентну сферу діяльності. Китай вийшов у минулому десятилітті на третє місце в світі по витратах на НДДКР, найближчим часом витіснить Японію з другого місця, а в 2020-ті роки зрівняється з США. За кількістю наукових публікацій (120 тис. в 2008 р.) КНР вже знаходиться на другому місці. На частку Китаю припадає 8,5% всіх наукових публікацій у світі, в тому числі 20,8% публікацій з матеріалознавства, 16,9% – хімії, 14,2% – фізики. Особливо велика частка китайських публікацій з кристалографії (31,7%), металургії (31,2%), міждисциплінарній фізиці (22,1%), прикладній математиці (21,1%). У КНР прийняті й успішно здійснюються державні програми технологічного та наукового розвитку [6, с. 6–8].

Частка Індії в наукових публікаціях становить 3%. Але в хімії цей показник становить 5,7%, фармакології – 4,3%, фізики – 3,7%. Ще вище частка індійських публікацій в органічній хімії (8,3%) та медичної хімії (6,5%). Згідно з оцінками, Індія знаходиться на четвертому місці у світі (після США, Японії та Китаю) по НДДКР в інформаційних технологіях і засобах зв'язку.

Держави – члени Європейського Союзу на НДДКР витрачають в середньому 1,97% ВВП, країни – члени ОЕСР – 2,4% ВВП. Держави – члени Європейського Союзу (ЄС-28) витрачають на НДДКР в середньому 279 млрд. дол. Перші три місця займають США, Китай і Японія з показниками 397, 213 і133 млрд. дол. відповідно. Трійка лідерів – Фінляндія, Ізраїль і Корея – витрачають на НДДКР 3,55, 20 і 4,36% ВВП відповідно [6, с. 7].

Висновки. У світовому досвіді не існує єдиної концепції побудови моделі інноваційної діяльності для подальшого економічного розвитку країни. Кожна з інноваційних держав-лідерів вибирає й постійно модернізує свою унікальну модель розвитку економіки, побудованої на знанні.

Отже, основою інноваційної економіки є: держава, науково-дослідні інститути і бізнес. Держава повинна ініціювати розвиток оборонних досліджень, фундаментальних наук; досліджень, пов'язаних зі станом навколишнього природного середовища тощо.

Щоб економіка стала на інноваційні рейки свого розвитку, необхідно наступне:

- розробка, освоєння і застосування сучасних інформаційних технологій, нових засобів автоматизації, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності товарів вітчизняного виробництва;
- розвиток нанотехнологій;
- розвиток технологій з переробки природних ресурсів;
- розвиток житлового будівництва з використанням сучасних технологій;
- вирішення проблем забруднення навколишнього середовища за допомогою сучасних технологій;
- захист національного ринку наукомісткої продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Очковская М.С. Инновации как качественный фактор экономического роста / М.С. Очковская // Креативная экономика. – 2007. – № 1(1). – С. 80–86 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://old.creativeconomy.ru/articles/4055/.
2. Абгарян Л.С. Инновации как фактор экономического роста РФ / Л.С. Абгарян // Современные научные исследования и инновации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://web.snauka.ru/issues/2013/12/30529.

3. Коновалова И.А. Инновационная составляющая экономического роста / И.А. Коновалова, В.Н. Баскаков // Экономическая наука и практика : материалы II междунар. науч. конф. – 2013. – С. 11–14.
4. Украина резко поднялась в мировом рейтинге развития инноваций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.segodnya.ua/science/ukraina-rezko-podnyalas-v-mirovom-reytinge-razvitiya-innovaciy-538351.html.
5. Топ-10 самых инновационных стран мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.vestifinance.ru/articles/52521?page=11.
6. Аналитический отчет за 2014 год – С. 6–9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ac.gov.ru/files/publication/a/4889.pdf.

УДК 338.46:339.56

Антонюк К.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ВИЗНАЧАЛЬНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

TOP DETERMINANTS OF MODERN INTERNATIONAL TRADE OF SERVICES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сутність послуг з точки зору різних науковців, сформульовано авторське визначення цієї категорії, розглянуто класифікацію послуг за різними критеріями. Здійснено оцінки змісту, структури та факторів розвитку світового ринку послуг в нових економічних та сучасних умовах, де саме світовий ринок послуг виступає каталізатором динамічного розвитку світової економіки, значно випереджаючи за показниками динаміки світовий товарний ринок.

Ключові слова: послуга, сфера послуг, світовий ринок послуг, міжнародні послуги, експорт послуг, міжнародна торгівля послугами, фактори розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована сущность услуг с точки зрения различных ученых, сформулировано авторское определение этой категории, рассмотрена классификация услуг по различным критериям. Осуществлена оценка содержания, структуры и факторов развития мирового рынка услуг в новых экономических и современных условиях, где именно мировой рынок услуг выступает катализатором динамичного развития мировой экономики, значительно опережая по показателям динамики мировой товарный рынок.

Ключевые слова: услуга, сфера услуг, мировой рынок услуг, международные услуги, экспорт услуг, международная торговля услугами, факторы развития.

ANNOTATION

The article explores the nature of services with respect to various scientists, the author formulates her own definition of this category, the classification of services by different criteria. The author carried out the estimation of content, structure and factors of the global service market in the new and current economic conditions, where the world market of services acts as a catalyst of dynamic development of the global economy, much ahead on the dynamics world commodity market.

Keywords: service, service industry, world market services, international services, export services, international trade of services, factors of development.

Постановка проблеми. Комплексний аналіз трансформаційних процесів, що відбулися у розвитку світового господарства упродовж останньої чверті XX і на початку XXI ст., дозволив виявити такі новітні тенденції і закономірності, як соціалізація світової економіки, фундаментальні зрушення у її структурі, передусім випереджаючий розвиток сфери нематеріального виробництва, глобалізація товарних, фінансових і ринків праці, формування всесвітнього інформаційно-комунікативного простору, що суттєво вплинуло на посилення ролі у світовій економічній системі сектору послуг. Розвиток сфери послуг є необхідною умовою успішного розвитку всієї економіки держави. Протягом останніх десятиліть розвиток світового господарства характеризується домінуванням сфери послуг як однієї з перспективних галузей економіки. За даними Міжнародного валютного фонду, усі види послуг складають нині близько 1500 млрд. дол., а це близько 70% вартості всього результату світового виробництва, а міжнародна торгівля послугами є сектором світового виробництва, який зростає найдинамічніше. Виходячи з цього, визначення особливостей і факторів розвитку міжнародного ринку послуг є важливим аспектом вивчення цієї проблеми, що і зумовило актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сфера послуг залишається однією із найменш вивчених і найменш регульованих сегментів світового ринку. Зважаючи на це, дослідженням даного ринку займаються такі вчені зарубіжні та вітчизняні дослідники: Агафонова Л.Г., Котлер Ф., Кірєєв О.П., Гаврилюк С.П., Лук'яненко Д.Г., Румянцев А.П., Коваленко Ю.С., Олефір А.О., Старостіна А.О., Філіпенко А.С., Челенков А.П., Чеботарь Ю.М. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим у наукових публікаціях вищеназваних авторів недостатньо повно розкрито механізм впливу чинників та факторів сучасного глобалізованого макросередовища на характер та масштаби розвитку міжнародної торгівлі послугами. Останнім часом потребують всебічного дослідження провідні фактори розвитку міжнародного ринку послуг та новітні тенденції ринку в сучасних умовах, що і обумовило вибір даної тематики для дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «послуги» охоплює досить широку область економічної діяльності. До сфери послуг відносяться такі важливі сектори сучасної економіки, як телекомунікації, транспорт, освіта, охорона здоров'я, туризм, будівництво, фінанси і ряд інших, сукупна частка яких перевищує 60% ВВП промислово розвинених країн. Саме високі темпи розвитку сфери послуг у провідних державах світу в 1980-1990-ті роки

багато в чому визначили загальний ріст їхньої економіки, будучи його основою і необхідною умовою збереження динаміки росту на перспективу. Дійсно, без адекватних сучасним вимогам систем телекомунікацій, транспортної інфраструктури, без відповідних систем освіти, фінансів, без можливості одержання високоякісних ділових послуг будь-якій країні важко забезпечувати широке залучення інвестицій і стабільне економічне зростання. З іншого боку, саме прямі іноземні інвестиції й міжнародна торгівля відіграють вирішальну роль у розвитку самої сфери послуг [1, с. 447].

Зарубіжні та вітчизняні вчені звернули особливу увагу на сферу послуг у 50-60-х роках минулого сторіччя, а на сьогодні за кордоном існує вже близько 70 науково-дослідних груп в університетах і вузах, що вивчають менеджмент і маркетинг послуг. Перші ж вітчизняні публікації, присвячені цій тематиці, з'явилися на початку 90-х років. Однак, незважаючи на підвищену увагу економічної науки до сфери послуг, нині відсутня єдина їх класифікація й чітке визначення, тому виникла потреба у систематизації визначень поняття «послуги», представлені в економічній літературі (табл. 1).

Як свідчить проведене дослідження, обом підходам притаманні неповнота характеристики сучасного змісту й неврахування ряду властивостей та ознак послуг, тому автором зроблено спробу дати власне визначення категорії «послуга». Воно зводиться до розуміння послуги як процесу, що поєднує в собі одночасне надання та отримання іншими суб'єктами благ для задоволення їхніх потреб, переважно у нематеріальній формі та на комерційній основі.

Таким чином, запропоноване визначення дозволяє виділити три ключові особливості послуги:

- по-перше, послуга є саме результатом, а не процесом діяльності по задоволенню потреби;
- по-друге, важливою характеристикою послуги є її комерційний характер;
- по-третє, результат послуги нематеріальний, тобто процес надання послуги не призводить до заволодіння споживачем певними матеріальними благами.

Що стосується класифікації послуг, то навіть у найпоширеніших міжнародних класифікаторах кількість і зміст статей різні. Наприклад, класифікація послуг у системі ГАТС/СОТ припускає поділ їх на 600 різновидів, що включають 12 розділів, 55 позицій і 116 субпозицій.

Згідно з власними класифікаційними критеріями, МВФ виділяє такі види послуг: морські

Таблиця 1

Систематизація визначень економічної категорії «послуга»

№ п/п	Автор	Визначення
1	Агафонова Л.Г	цілеспрямована дія економічного змісту, результат якої виражається в термінах споживання вартості та проявляється як задоволення конкретної потреби людини
2	Котлер Ф.	будь-який захід або вигода, яку одна сторона може запропонувати іншій і яка в основному невловима й не приводить до заволодіння чим-небудь
3	Великий економічний словник	система галузей народного господарства, продукти, споживча вартість яких виражається в наданні зручностей
4	Кірєєв О.П.	зміна в положенні інституціональної одиниці, яка сталася внаслідок дій і на основі взаємної угоди з іншою інституціональною одиницею
5	Гаврилюк С.П.	діяльність, що не створює самостійного продукту або матеріальних цінностей; нематеріальні активи, вироблені з метою збуту, або ж процес, що включає набір невловимих дій
6	Голубков Є.П	дія або діяльність, що здійснена одним суб'єктом в інтересах іншого суб'єкта
7	Маркова В.Д	підсумки безпосередньої взаємодії постачальника й споживача та внутрішньої діяльності постачальника по задоволенню потреби споживача
8	Лозовський Л.Ш	види діяльності, робіт, у процесі виконання яких не створюється новий, раніше не існуючий матеріально-речовинний продукт, не змінюється якість уже наявного, створеного продукту
9	Челенков А.П	блага, що надаються не у вигляді речей, а у формі діяльності; послуга – це продукт діяльності, особливості якого полягають у тому, що конкретно нічого матеріального не здійснюється, але при цьому споживач одержує певні вигоди й блага
10	Багієв Г.Л.	споживчі вартості, які надходять на ринок і переважно не мають уречевленої форми
11	Чеботарь Ю.М	об'єкти продажу у вигляді дій, вигод або задоволення
12	Прищепенко В.В.	певна властивість об'єкта чи суб'єкта, яка проявляється в результаті взаємодії з іншими об'єктами та/або суб'єктами
13	Румянцев А.П.	вид діяльності, який задовольняє певну людську потребу, може мати або не мати матеріальну форму та тісно пов'язаний з виробництвом товарів або повністю самостійно оформлений

Джерело: складено автором

перевезення; інші види транспортних послуг; подорожі; інші приватні послуги та інші офіційні послуги.

Згідно з підходом, який прийнято ЮНКТАД (організація з торгівлі та розвитку), виділяють вісім послуг: фінансові; зв'язку; будівельні та проектно-конструкторські; транспортні; професійні та ділові (юридичні, медичні тощо) комерційні; туристичні; аудіовізуальні.

ISI (міжнародна стандартна промислова класифікація), МБ і ОЕСР виділяють чотири різні групи послуг: споживчі (туризм, готельні послуги); соціальні (освіта, медицина); виробничі (інжиніринг, консалтинг, фінансові й кредитні послуги); розподільні (торгові, транспортні, фрахтові) [2, с. 117].

Згідно з класифікацією послуг за формами реалізації, вони можуть бути поділені на чотири основні групи в залежності від перебування виробника й споживача в момент споживання [3, с. 46]:

1. Послуга пропонується на території її споживання.

2. Послуга споживається за кордоном, що визначає переміщення споживача послуги.

3. Послуга пропонується і на території її споживання, і за кордоном.

4. Послуга не переміщується із країни в країну.

У цілому ж до міжнародних послуг можна віднести: транспортні, послуги зв'язку, туризму, консалтингові, інжинірингові, інженерно-будівельні, інформаційні, юридичні, страхові, посередницькі, фінансові, освітні та медичні послуги.

Специфіку окремих видів послуг визначає характер учасників ринку послуг і порядок їх взаємодії, технологія надання послуг та їх природа й мета. Інакше кажучи, об'єктивними критеріями класифікації послуг є характер їх учасників і факторів, а саме: суб'єктів послуг; предметів і об'єктів послуг; взаємин між учасниками ринку послуг; механізм реалізації послуг [4, с. 101].

Міжнародні послуги, згідно з критеріями наявності чи відсутності зв'язку з товарною торгівлею та рухом капіталів і процесами виробничого кооперування, можна класифікувати таким чином: послуги, які пов'язані з торгівлею; транспортні послуги, технічне обслуговування, страхування та ін.; послуги, які пов'язані з інвестиціями та виробничою кооперацією; передавання технологій, готельні, професійні послуги та ін.; послуги, які водночас пов'язані і з інвестиціями та виробничою кооперацією, і з торгівлею; зв'язок, будівництво, обслуговування виробничого обладнання; послуги, які мають автономний характер; інформаційні послуги, особисті, культурні, рекреаційні послуги та ін.

Відповідно до власного загального класифікаційного підходу, Світовий банк виділяє такі послуги:

- факторні послуги (factor services), які пов'язані з рухом капіталів, робочої сили й інших компонентів та інструментів виробничого процесу;
- нефакторні послуги (non-factor services), які мають нефінансовий характер (транспортні, туристичні та інші нефінансові послуги).

Проаналізувавши наявні в науковій та практичній літературі класифікації послуг, пропонуємо їх систематизований перелік (табл. 2).

У системі міжнародної торгівлі послугами можна виділити такі два блоки: структурно-

Таблиця 2

Систематизована класифікація послуг

Класифікаційний критерій	Види послуг згідно класифікації
1. За галузевими напрямками	фінансові; зв'язку; будівельні та проектно-конструкторські; науково-дослідні та дослідно-конструкторські; транспортні; професійні та ділові (юридичні, медичні тощо); комерційні; туристичні; аудіовізуальні
2. За характером спрямування послуг	споживчі, соціальні, виробничі, розподільчі
3. За національними ознаками	послуги для внутрішнього споживання та міжнародні послуги
4. За зв'язком із торгівлею та рухом капіталів	послуги, пов'язані з торгівлею (транспортні, технічне обслуговування, страхування та ін.); послуги, пов'язані з інвестиціями та виробничою кооперацією (передавання технологій, готельні, професійні та ін.); послуги, пов'язані і з інвестиціями, і з виробничою кооперацією та торгівлею (зв'язок, будівництво, обслуговування виробничого обладнання); послуги автономного характеру (інформаційні, особисті, культурні, рекреаційні та ін.)
5. За пов'язаністю із виробничими факторами	факторні послуги (будівництво, інжиніринг, передача технологій), нефакторні послуги (транспортні, фінансові, туристичні, інші, не пов'язані із виробничим процесом)
6. За природою дій послуг	відчутні (будівельні, транспортні, інжинірингові), невловимі (зв'язок, телекомунікації, освіта)
7. За характером переміщення виробника й споживача	послуга пропонується на території її споживання; послуга споживається за кордоном, що визначає переміщення її споживача; послуга пропонується й на території її споживання, й за кордоном; послуга не переміщується з країни в країну
8. За законністю послуги	легальні, напівлегальні та нелегальні

Джерело: складено автором

галузеві компоненти та виробничо-комерційні операції.

1. Структурно-галузеві компоненти системи міжнародної торгівлі послугами – це інформаційні послуги як динамізуючий фактор міжнародної економічної діяльності, міжнародні транспортні, банківські та страхові, міжнародний туризм.

2. Виробничо-комерційні послуги, які входять до системи міжнародної торгівлі послугами, – лізинг, франчайзинг, інжиніринг, ліцензійний обмін, міжнародні орендні операції.

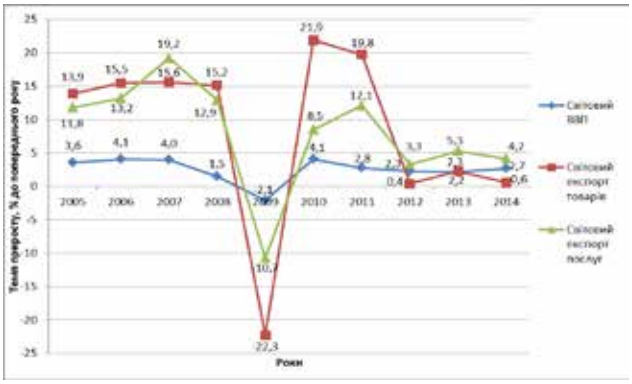
Послуги є водночас і предметом, яким торгують на світовому ринку, і його потужним динамізатором, фактором, що дедалі більше визначає його параметри, тенденції і навіть характер процесів глобалізації.

Порівняно з традиційною торгівлею товарами міжнародна торгівля послугами має ряд специфічних рис:

- на відміну від товарів, послуги надаються (виробляються) та споживаються в основному одночасно й не зберігаються, а тому надання більшості їх видів базується на прямих контактах між виробниками та споживачами, що потребує більшої присутності за кордоном безпосередніх виробників послуг або ж присутності іноземних споживачів у країні їх виробництва;
- міжнародна торгівля послугами тісно взаємопов'язана з торгівлею товарами та має зростаючий вплив на неї (аналіз ринків, маркетингове консультування, транспортування, реклама, передпродажне й післяпродажне обслуговування);
- сфера послуг, як правило, більше захищається державою від іноземної конкуренції, ніж сфера матеріального виробництва, більше того, транспорт і зв'язок, фінансові та страхові послуги, наука в багатьох країнах традиційно знаходяться в повній або частковій власності держави та суворо контролюються нею, внаслідок чого в міжнародній торгівлі послугами існує більше протекціоністських перешкод і конкурентних бар'єрів, ніж у торгівлі товарами;
- не всі види послуг, на відміну від товарів, можуть бути придатні до широкого залучення в міжнародний обмін.

Міжнародна торгівля послугами значно зросла в останній третині XX ст. Під впливом процесів лібералізації, інтеграції та глобалізації у сучасному світовому господарстві відбувається активний розвиток сфери послуг у більшості країн світу. Так, у розвинених країнах світу частка сфери послуг в структурі ВВП перевищує 70%, в ній зайнято приблизно 65% працездатного населення планети (у США – до 75%) [5, с. 180]. Протягом 2005–2014 рр. обсяг світового експорту послуг збільшився в 1,9 рази і склав у 2014 р. 4940 млрд. дол. США [6].

За статистикою ЮНКТАД, частка послуг у світовій торгівлі становила в 2005 р. 20,1%, в 2010 р. – 20,2%, в 2014 р. – 20,7% (рис. 1).



Джерело: складено автором на основі [6]

На бурхливий ріст світового ринку послуг суттєво впливають такі фактори, як:

- розвиток науково-технічного прогресу, впровадження нових технологій, що створює необхідні умови для подальшого поглиблення спеціалізації економіки й посилення тенденції до соціалізації сфери послуг;
- довгостроковий економічний підйом у більшості країн світового господарства, який привів до підвищення темпів економічного росту, ділової активності, продуктивності праці, рівня прибутковості фірм і платоспроможності населення, що, відповідно, не могло не викликати додаткової потреби в ряді послуг, наприклад, у галузі туризму;
- деіндустріалізація розвинених країн і трансформація їхніх національних господарств у так звані «економіки послуг» (розвиток промисловості, як відомо, приводить, по-перше, до вивільнення робочої сили, що поглинається сферою послуг і, відповідно, розширюється, по-друге, – до необхідності «виробничих» послуг, що дають можливість продавати товари разом з ними; втрата лідируючих позицій і порівняльних конкурентних переваг основними промисловими країнами може вплинути на показники економічного зростання й рівень добробуту, тому й розширюється сфера послуг, що доповнює розвиток і забезпечує зростання ВВП за рахунок розширення їх обсягу; це стосується насамперед надання виробничих послуг, зв'язаних з виробництвом товарів (страхування, фінансові, транспортні послуги);
- перекваліфікація робочих місць, що збільшує чисельність зайнятих у сфері послуг (наприклад, за останні десять років середні темпи росту зайнятих у сфері послуг складають 5,7%);
- індиферентність до непоправних втрат природних ресурсів і розвиток продуктивних сил за рахунок спеціалізації й кооперації виробництва продукції, що скорочує малоефективний експорт.

Диверсифікація сфери послуг відбувається у декількох напрямках.

1. По-перше, це виникнення абсолютно нових видів послуг, таких, як комп'ютерні, інформаційні мережі, електронна торгівля, логістика

(або управління товарними потоками), глобальні транспортні системи, що використовують багато інших видів транспорту, об'єднаних у безперервні транспортні ланцюжки та ін.

2. По-друге, це активне відокремлення і виділення в самостійні галузі цілого ряду видів послуг, які раніше носили внутрішньофірмовий допоміжний характер. Це стосується реклами, аудиту, маркетингових, бухгалтерських, юридичних та багатьох інших видів послуг, які стали самостійними сферами бізнесу.

3. По-третє, помітним явищем стало утворення великих інтегрованих компаній, які поставляють споживачеві «пакет» послуг, що дає можливість використати одного постачальника, не обтяжуючи себе веденням справ з постачальниками інших конкретних допоміжних послуг. За таким принципом діють великі транспортні компанії, що беруть на себе всі пов'язані з транспортним ланцюжком послуги й забезпечують доставку вантажу «від дверей до дверей» і «точно в призначений час». У свою чергу, ми можемо додати, що типовим прикладом інтегрованих компаній у сфері послуг стають сучасні транснаціональні туроператори, які формують комплексні пакети туристичних послуг з окремими складовими (транспортування, проживання, харчування, екскурсійне обслуговування й т. п.) і продають клієнтам на ринку уже готовий комплексний продукт.

На відміну від товарів, які при міжнародних угодах повинні фізично перетинати кордон, експорт послуг здійснюється одним з нижчеперелічених способів поставки або їхньою комбінацією:

- транскордонна поставка послуг (так званий спосіб 1);
- переміщення споживачів до країни – експортера послуг (спосіб 2);
- комерційна присутність у країні, що споживає послугу (спосіб 3);
- тимчасове переміщення фізичних осіб в іншу країну з метою надання послуги (спосіб 4).

На основі здійснених досліджень передумов та закономірностей розвитку світового ринку послуг можливо ідентифікувати комплекс факторів, що спричиняють визначальний вплив на розвиток світової сфери послуг (табл. 3).

Результатом дії названої низки факторів протягом останніх 30–50 років стало збільшення загальної кількості різновидів послуг із 20–25% до більш ніж 80%, збільшення частки послуг у ВВП розвинених країн з 30–40% до 65–70%, більш стрімке та динамічне зростання світової торгівлі послугами в порівнянні з товарною торгівлею [6]. Таким чином, ми можемо стверджувати, що на даний момент сформований потужний світовий ринок послуг, що розвивається більш швидкими темпами, ніж ринок товарів. Для дворазового росту послуг треба було всього лише сім-вісім років, а для подібного розширення ринку товарів – 15. Особливо швидко зростає частка послуг, наданих приватними фірмами: за цей період вона збільшилася в 2,5 рази. Сучасна торгівля послугами швидко розширюється, впливаючи на розвиток національної економіки й світового господарства. Виробництво послуг – найбільш динамічна стаття в структурі ВВП. Постійно зростаюча сфера послуг у даний час перетворюється на домінантний сектор світової економіки, що чинить все більш суттєвий вплив на стабільність розвитку світового співтовариства.

В умовах трансформації світового господарства кінця XX і початку XXI ст. формування глобального інформаційного ринку та переходу розвинених країн до постіндустріальної моделі розвитку міжнародний ринок послуг виступає каталізатором стрімкого піднесення світової економіки. Торгівля послугами є складовою частиною і рушійною силою розвитку інших галузей господарства та одним з вирішальних чинників зростання країн, що розвиваються,

Таблиця 3

Визначальні фактори розвитку світового ринку послуг

Фактори	Характер впливу на ринок послуг
1. Науково-технічна революція, поява нових сфер діяльності	на основі інформаційних технологій, нових засобів комунікації виник і розвивається спектр нових послуг, радикально оновлюються їхні традиційні види, підвищуються якісні показники обслуговування
2. Структурно-технологічна перебудова матеріального виробництва	виросли потреби промислових компаній у високоякісних ділових послугах, пов'язаних з різноманітними й складними проблемами їхньої реструктуризації й розвитку – технічними, збутовими, управлінськими і т. д.
3. Лібералізація зовнішньоекономічних операцій	поступово усуваються бар'єри на шляху виходу на світовий ринок провідних корпорацій у сфері фінансових, транспортних та туристичних послуг
4. Поступова гуманізація життя, підвищення ролі та значення людського чинника	активно розвивається світовий ринок туристичних послуг, оскільки у людей виникають додаткові потреби у враженнях, відпочинку, лікуванні і т. п.
5. Розвиток комп'ютерних технологій та засобів зв'язку	усунення перешкод та бар'єрів на шляху розвитку консалтингових послуг, створення додаткових можливостей для розвитку туристичних послуг, комунікаційних послуг
6. Розвиток економіки «матеріального» виробництва	динамічний розвиток у сфері матеріального виробництва ініціює вторинний попит у сфері послуг – передусім це стосується транспортних послуг та інжинірингових послуг

Джерело: складено автором

країн з перехідною економікою і найменш розвинених країн. Дослідження факторів розвитку сфери послуг дозволяє зрозуміти її роль в сучасних умовах.

Висновки. Отже, роль міжнародної торгівлі послугами проявляється в тому, що вона є важливим сектором національного і світового господарства, відіграє важливу роль у розвитку людського капіталу, впливає на функціонування і розвиток матеріального виробництва, сприяє збільшенню вільного часу, створює можливості для повнішого задоволення і розвитку потреб людей і суспільства, є найважливішим елементом формування сучасної якості життя та забезпечує якість економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лукьяненко Д., Колесов В., Колот А., Столярчук Я. и др. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : [монография] / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др.] ; под науч. ред. проф. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К. : КНЭУ, 2013.– С. 466.
2. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами / И.И. Дюмулен. – М., 2006. – 295 с.
3. Руденко О.В. Теоретичні аспекти формування глобального ринку послуг / О.В. Руденко // Економіка та підприємництво : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів МОН України ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана». – 2011. – Вип. 27. – С. 44–52.
4. Старостіна А., Проценко І. Основні фактори трансформації міжнародного ринку послуг на сучасному етапі розвитку світового господарства / А. Старостіна, І. Проценко // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія «Економіка». – 2013. – № 12(153). – С. 99–103.
5. Олефір А.О., Тіпанов В.В. Тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами в умовах динамізації конкурентного середовища / А.О. Олефір, В.В. Тіпанов. – К. : КНЕУ ; Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 1–2(8–9). – С. 179–221.
6. The Trade and Development Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2014_en.pdf.

УДК 338.2

Квач Я.П.
доктор економічних наук,
директор
Одеського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

Фірсова К.В.
студентка
Одеського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

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

«ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА»: МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ

"GREEN ECONOMY": OPPORTUNITIES FOR UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У роботі актуалізовано проблеми при переході суспільства до пріоритетного інноваційного напряму «зелена економіка», проаналізовано її концепцію як важливу складову соціально-економічного розвитку держави, виявлено її значення для національної економіки. Окреслено програму «EaP GREEN», визначено роль та перспективу участі України в ній.

Ключові слова: вичерпність природних ресурсів, зелена економіка, глобалізація, національна економіка, програма «EaP GREEN», сталий розвиток.

АННОТАЦИЯ

В работе актуализированы проблемы при переходе общества к приоритетному инновационному направлению «зеленая экономика», проанализирована ее концепция как важная составляющая социально-экономического развития государства, выявлено ее значение для национальной экономики. Очерчена программа «EaP GREEN», определена роль и перспектива участия Украины в ней.

Ключевые слова: исчерпаемость природных ресурсов, зеленая экономика, глобализация, национальная экономика, программа «EaP GREEN», устойчивое развитие.

ANNOTATION

In this paper actualized problems in the transition of society to priority innovation areas "green economy", the author analyzes the concept as an important component of socio-economic development of the state, shows its importance to the national economy. Outlined the EaP GREEN programme, defines the role and prospects of Ukraine's participation in it.

Keywords: exhaustion of natural resources, green economy, globalization, national economy, EaP GREEN programme, sustainable development.

Постановка проблеми. Провідною тенденцією сучасного суспільного розвитку є поширення глобалізаційних процесів. В умовах глобалізації світової економіки зростає рівень вичерпності природних ресурсів. Потреби в ресурсах значно перевищують обсяги і швидкості їх природного поповнення. В результаті неминуче настає виснаження природних запасів, що призводить до дефіциту ресурсів, забруднення води і повітря, нестачі прісної води та ін. Виходячи із загострення перелічених питань, останнім часом у світових суспільно-політичних і наукових колах активно просувається концепція «зеленої» або «екологічної» економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти концепції «зеленої економіки» досліджують зарубіжні вчені: Є. Барбієр, А. Камерон, А. Марканді, К. Стюарт, Д. Піарс [18; 15]. Значний внесок у дослідження теоретичних та практичних аспектів «озеленення» економіки зробили такі українські вчені: Ю. Бережна, О. Веклич, І. Бистряков, Т. Галушкіна, Б. Данилишин, А. Качинський, Л. Мусіна, В. Потапенко, А. Мартинюк, Ю. Огаренко, Н. Шлапак [2–4; 6; 7]. Але залишаються недослідженими проблеми розвитку «зеленої економіки» в окремих секторах національної економіки та її вплив на секторальну структуру в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Уперше термін «зелена економіка» використала група провідних вчених: Д. Піарс, А. Маркандіа, Є. Барбієр у звіті Уряду Великобританії «Концепція зеленої економіки» (1989 р.) [18]. У дослідженнях міжнародної організації ЮНЕП зазначається, що концепція «зеленої економіки» «...може вирішити поточні завдання та надати можливості для стратегії економічного розвитку всіх народів» [17, с. 8]. Експерти ООН з охорони навколишнього середовища розглядають «зелену економіку» як таку, що сприяє «...поліпшенню добробуту людей та соціальній рівності, значно зменшуючи екологічні ризики й екологічні дефіцити» [11]. Вчені Данії визначають «зелену економіку» як процес трансформації, що нівелює диспропорції та дисфункції сучасної економіки, і результатом якого є добробут людства та справедливий доступ до ресурсів для кожного члена суспільства в умовах екологічної та економічної цілісності [10].

Зелена економіка – це економіка, яка підвищує добробут людей і забезпечує соціальну

справедливість, а також істотно знижує ризики для довкілля.

У світовій практиці поряд із «зеленою економікою» існують концепції «зеленого зростання» та «сталого розвитку». Зауважимо, що їх основною метою є забезпечення раціонального використання можливостей навколишнього середовища під час організації господарської діяльності, кожна з яких містить і забезпечення соціальної справедливості. Порівняємо вищенаведені концепції на основі економічного, соціального та екологічного аспектів для більш чіткого розуміння їх сутності (таблиця 1).

Проведений аналіз доводить схожість між трьома концепціями. Концепції «зеленого зростання» і «зеленої економіки» узгоджуються між собою і передбачають сталий розвиток як кінцеву мету. Ключова відмінність «зеленої економіки» від «зеленого зростання» вбачається у рівнях реалізації: перша містить стратегічну реалізацію, спрямовану на системні виклики – найвищий рівень, а друга передбачає екологізацію продуктів, процесів, послуг, технологій – нижчий рівень. Кожна з проаналізованих концепцій передбачає гармонізацію трьох складових: економічної, екологічної та соціальної. Теоритичні концепції в реальному економічному життя реалізуються в масштабах світовій економіки повільно.

Зокрема вартість виробленої продукції й послуг в секторі «зеленої економіки» у 2010 р. оцінювалася у 2 трлн дол., або 2,7% від світового ВВП, прибуток – 530 млрд дол.; зайнятість – у межах 10 млн осіб. Але внесок цього сектору у розвиток національної економіки окремих держав, які є високорозвиненими і мають значну частку інвестицій у цій сфері, помітно вищий. Зокрема у США «зелена економіка» складає 4,2% від ВВП, зайнятість оцінюється в 3 млн осіб; у Японії – 3,4% ВВП і приблизно 1,5 млн осіб; у країнах ЄС у цілому – 2,5% сукупного ВВП і понад 3,4 млн осіб [9].

Важливим індикатором «зеленої економіки» є індекс екологічної продуктивності (EPI), який є комплексним показником оцінки екологічної політики держави й окремих її суб'єктів. Україна у 2012 р. посіла 102-ге місце серед 132-х країн світу з показником у 46,31%. Найкращий показник за аналізований період мала Швейцарія – 76,2%. Найбільший приріст індексу спостерігався в Азербайджані – 15,95%. У Росії EPI склав 45,43% і за 12 років він скоротився найсуттєвіше – на 5,14% [14].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика «зеленої економіки», «зеленого зростання» та сталого розвитку

Аспект	Концепція		
	Зелена економіка	Зелене зростання	Сталий розвиток
Економічний	Забезпечує економічне зростання, збільшення обсягу доходів і зайнятості, залучення державних та приватних інвестицій, формування гнучкої економіки, створення нової економічної діяльності	Забезпечує економічне зростання і розвиток; сталий економічний прогрес із урахуванням стану навколишнього середовища, більш еластичне, стабільне, кероване якісне економічне зростання за рахунок нових двигунів, зелених технологій, інновацій, нових робочих місць, а не шляхом нарощування ВВП	Наголошує на обмеженні зростання виробництва і споживання у економічно розвинених країнах, підтримка сталого масштабу економіки, розробка та впровадження нових технологій, зменшення інвестицій у галузі, що експлуатують природу
Соціальний	Передбачає досягнення людством добробуту, соціальної справедливості, кращої якості життя, соціального розвитку, скорочення соціальної нерівності, справедливого доступу до обмежених ресурсів, задоволення потреб жінок і молоді	Передбачає досягнення добробуту, зокрема соціального, забезпечення доступу найбідніших верств населення до основних товарів; задоволення попиту у харчовому виробництві, наданні транспортних послуг, будівництві житла та наданні енергії	Передбачає збереження людського капіталу, та скорочення кількості руйнівних конфліктів, справедливий розподіл ресурсів між всіма членами суспільства, досягнення гідного життя та благополуччя
Екологічний	Орієнтується на скорочення екологічних ризиків, дефіциту, викидів вуглекислого газу в атмосферу і забруднення навколишнього середовища; на підвищення ефективності використання ресурсів та енергії; на запобігання втрати біорозмаїття та екосистемних послуг у межах екології планети; вимагає від усіх суб'єктів господарювання екологічної відповідальності та обмеження навантаження на екологічну систему	Орієнтується на захист, підтримку та збереження природних активів, створення низьковуглецевого виробництва, ефективного використання меншої кількості ресурсів та енергії, зменшення кількості викидів та мінімізації забруднення і впливу на навколишнє середовище; забезпечення кліматичної та екологічної стійкості; налагодження гармонії між економічними інтересами та станом навколишнього середовища та його охорони	Забезпечує стабільність біологічних і фізичних систем шляхом підтримки використання вторинної сировини, мінімізації кількості відходів, поширення відтворювальних джерел енергії, будівництва очисних споруд, заводів із переробки побутового й промислового сміття, зменшення площ під смітниками

Джерело: [9]

Україна залишається однією з найбільш енергоємних країн Європи. У 2010 р. енергетична ємність української економіки складала 0,47 toe, у той час коли середнє значення для країн ОЕСР складає 0,15 toe. В Україні викопні види палива залишаються основним джерелом енергії, які найбільше забруднюють повітря.

Перехід на «зелену економіку» передбачає комплексні зміни у всіх секторах економіки. Первинний сектор, який охоплює сільське господарство, рибальство, лісову та добувну промисловість, вимагає найбільш радикальних змін, оскільки саме тут створюються продукти для задоволення первинних потреб людства. Сільське господарство має переорієнтовуватися на виробництво органічної продукції (без використання хімічних добавок). Федерація органічного руху України у 2011 р. нарахувала 120 фермерських господарств, які виготовляють органічну продукцію. Їх загальна площа перевищує 270 тис. га або 0,7% земель сільськогосподарського призначення. За цим показником Україна входить у двадцятку країн світу. Проте 90% вітчизняної органічної продукції експортується: продаж продукції на національних ринках має низьку рентабельність – 70%, тоді як реалізація в Європі – 200% [13, с. 160].

Озеленення сільського господарства передбачає не лише виробництво органічної продукції, а й вирощування енергетичних культур та їх використання в енергетичних цілях. Крім того, переорієнтація агропромислового комплексу в напрямку «зеленої економіки» дозволить скоротити зростаюче безробіття у сільській місцевості, перейти на екологічно чисте біопаливо, досягти незалежності від традиційних джерел енергії та скоротити витрати на їх постачання.

Вторинний сектор економіки, який охоплює промисловість та будівництво, найбільше потребує раціонального використання енергоресурсів. У контексті переходу на «зелену економіку» промисловість країни вимагає глибокої технологічної модернізації, оскільки виробничі потужності є базою для створення машин, устаткування та обладнання, які дозволять очистити виробництво та ефективно використовувати обмежені ресурси. До того ж «озеленення» економіки передбачає активізацію галузі з переробки відходів. Сьогодні відходи, з одного боку, несуть небачені загрози для навколишнього середовища, а з іншого – можуть бути використані для підвищення конкурентоспроможності виробництва, за рахунок скорочення витрат на сировину та їх повторного використання. Роль «зеленої економіки» в галузях промисловості України потребує подальшого ґрунтовного дослідження, оскільки розвинені країни на сучасному етапі формують політику неоіндустріального типу.

Підвищення енергоефективності у будівництві є одним із перспективних напрямків, що сприятиме енергозбереженню, зменшенню шкідливих викидів і створенню нових робочих місць. Окрім прямого ефекту, «озеленення» будівельної галузі викликає низку суміжних ефектів: покращення комфортності помешкань, продовження терміну експлуатації будівель, зростання зайнятості у суміжних галузях, зменшення споживання імпортованих ресурсів тощо.

Третинний сектор є тією з'єднувальною ланкою між первинним і вторинним секторами, яка забезпечує реалізацію концепції «зеленої економіки». Такий сектор є ніби системою галузей виробництва та видів діяльності, які пов'язані з наданням послуг як населенню, так і бізнесу. Саме ця сфера охоплює проведення комплексних науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, створення бізнес-планів і програм, розробку енергоефективних технологій, які здатні забезпечити якісні зрушення у напрямку озеленення первинного та вторинного секторів. Створення екоінновацій дозволить удосконалити виробничі процеси, ефективно організувати бізнес за рахунок економії ресурсів, а також удосконалити комерціалізацію та впровадження чистих технологій [9].

Добре продумана система регулювання може визначити права та створити стимули, які активізують перехід до «зеленої» економіки, а також усунути бар'єри для «зеленого» інвестування.

«Зелені інвестиції» є важливим інструментом сталого розвитку економіки будь-якої країни. Адже їх відсутність може поглибити важке екологічне становище країни. Попри поступове зростання екологічного податку за забруднення довкілля, фінансова мотивація забруднювачів до зниження викидів недостатня. Підприємствам теплової генерації вигідніше сплачувати податки, ніж інвестувати у природоохоронні заходи. Україна повинна терміново впровадити національну систему обліку викидів та поглинання парникових газів.

Пріоритетними напрямами розвитку інструменту «зелених інвестицій» є такі:

– деталізація системи обліку до рівня окремих стаціонарних джерел викидів;

– формування системи обліку викидів парникових газів у транспорті, що базується на даних про споживання моторних палив та видів транспорту і застосованих технологій;

– пряме спостереження з використанням геоінформаційних та супутникових технологій за викидами та поглинанням у сільському і лісовому господарствах;

– врахування у систему обліку регулярного моніторингу на основі прямих вимірювань концентрацій парникових газів та схеми перевірок отриманих результатів.

Зазначені напрями є першочерговими і стосуються в основному національної системи обліку викидів та поглинання парникових газів, але прогалини саме в цій сфері перешкоджають розвитку «зелених інвестицій» в Україні.

Взагалі упровадження «зелених інвестицій» дасть змогу покращити екологічну ситуацію в

країні, прискорити екологізацію виробництва, забезпечити раціональне використання природних ресурсів [12].

Аналіз шляхів озеленення трьох основних секторів економіки підтверджує необхідність розробки комплексної державної стратегії переходу на «зелену економіку». Сьогодні в Україні розробляються лише окремі її аспекти. Найбільш комплексним документом, який покликаний збалансувати систему природокористування та інтегрувати положення окремих нормативно-правових актів і цільових програм, є «Основні засади (стратегія) державної екологічної політики України на період до 2020 року».

Основними засадами передбачено досягнення таких стратегічних цілей:

– підвищення рівня суспільної екологічної свідомості;

– поліпшення екологічної ситуації та підвищення рівня екологічної безпеки;

– досягнення безпечного для здоров'я людини стану довкілля;

– інтеграція екологічної політики та вдосконалення системи інтегрованого екологічного управління;

– припинення втрат біологічного та ландшафтного різноманіття і формування екологічної мережі;

– забезпечення екологічно збалансованого природокористування;

– удосконалення регіональної екологічної політики [1].

Розробка та затвердження цієї стратегії Європейською комісією свідчить про суттєві позитивні зміни в державі у напрямку «озеленення» економіки [9].

Пріоритетною програмою розвитку України у сфері «зеленої економіки» є програма «EaP GREEN». «Екологізація економіки у країнах Східного партнерства» («EaP GREEN») – це велика регіональна програма, яку реалізовує Європейська економічна комісія Організації Об'єднаних Націй (ЄЕК ООН), ОЕСР, ЮНЕП та ЮНІДО і яка спрямована на сприяння шести країн Східного партнерства (СХП) Європейського Союзу: Вірменії, Азербайджану, Білорусі, Грузії, Республіці Молдова і Україні – до переходу на «зелену» економіку. Програму фінансує Європейська комісія, чотири організації-виконавці та інші донори [16].

Метою програми є перехід країн Східного партнерства (СП) на «зелену» модель розвитку та ведення бізнесу шляхом розмежування економічного зростання та деградації навколишнього середовища і виснаження ресурсів, зокрема:

– інтеграції сталого споживання та виробництва (ССВ) в національні плани розвитку, законодавство та нормативну базу з метою створення надійної правової основи для розробки політики «зеленого» зростання відповідно до підходів Європейського Союзу;

– заохочення використання стратегічної екологічної оцінки навколишнього середовища (СЕОС) і оцінки впливу на навколишнє середовище (ОВНС) як важливих інструментів планування економічного розвитку на принципах екологічної стійкості;

– забезпечення переходу на «зелену» модель розвитку і ведення бізнесу шляхом адаптації та демонстрації переваг застосування практики і методів ССВ в окремих секторах економіки (обробної промисловості, сільському господарстві, будівництві).

Загальний бюджет «EaP GREEN» складає 12,5 млн євро на 48 місяців протягом 2013–2016 рр. – Єврокомісія надала ОЕСР грант у розмірі 10 млн євро, додатковий внесок близько 20% внесуть партнери-виконавці. Серед донорів ЄС – Нідерланди, Норвегія, Швейцарія [8].

Програма «EaP GREEN» має такі компоненти:

1. Компонент 1 – управління та фінансування:

– сприяння у розробленні стратегічної політики;

– оцінка прогресу: показники зеленого зростання;

– започаткування реформи субсидій;

– інвестиційна політика – поширення доступу до фінансування;

– сприяння зміні моделей споживання у невиробничій сфері.

2. Компонент 2 – оцінки навколишнього середовища СЕОС і ОВНС:

– перегляд чинної нормативно-правової бази;

– зміцнення потенціалу щодо проведення стратегічної оцінки навколишнього середовища (СЕОС) та оцінки впливу на навколишнє середовище (ОВНС) згідно зі зразками належної практики ЄС.

3. Компонент 3 – демонстраційні проекти:

– підвищення кадрового та інституційного потенціалу у сфері ресурсно-ефективного та більш чистого виробництва (РЕЧВ);

– впровадження, розповсюдження та тиражування РЕЧВ;

– сприяння впровадженню технологій РЕЧВ;

– стимулювання інновацій та більш сталих товарів і послуг шляхом державних закупівель за принципом екологічної сталості;

– стимулювання розвитку органічного сільського господарства [5].

Очікувані результати програми для підтримки економічного зростання:

– допомога країнам СП в структурних перетвореннях, зокрема шляхом внесення поправок у національне законодавство та нормативну базу для створення більш сильних стимулів до сталого споживання та виробництва (ССВ);

– підвищення ресурсної ефективності і конкурентоспроможності, поліпшення екологічних показників окремих секторів економіки;

– полегшення доступу до нових ринків, зокрема до ринку ЄС;

– зміцнення професійного та інституційного потенціалу державних органів у сфері розробки та проведення політики зеленого зростання;

– зниження рівня бідності та створення нових робочих місць [8].

Висновки. «Зелена» економіка ґрунтується на альтернативних джерелах енергії і палива, технології екологічно чистого виробництва, чистих технологіях у веденні сільського господарства, «зеленому будівництві», а також програмах очищення повітря, води і ґрунту від забруднень, переробки та утилізації відходів і т.д. Багато вчених досліджують цю тему, розробляють нові концепції. Саме «зелена економіка» може стати джерелом розвитку України. Отже, перспективи створення зеленої економіки в Україні стають необхідними і цілком досяжними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 26. – С. 1284.
2. Бережная Ю.С. Концепция «зеленой экономики»: международный аспект / Ю.С. Бережная // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Юридические науки». – 2012. – Т. 25(64), № 1. – С. 210–215.
3. Бистряков І.К. Становлення зеленої економіки в Україні: методологічні аспекти / І.К. Бистряков // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 4. – С. 50–57.
4. Веклич О.А. Экологически скорректированный ВВП как показатель экономического развития / О.А. Веклич, Н.Ю. Шлапак // Проблемы прогнозирования. – 2012. – № 3. – С. 48–54.
5. Інвестиції в «зелену економіку» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.greenmind.com.ua/upload/forum-2013/daria-revina.pdf.
6. Мартинюк А. Перспективи розвитку «зеленої» економіки [Електронний ресурс] / А. Мартинюк, Ю. Огаренко ; Фонд ім. Фрідріха Еберта – 2012. – 16 с. – Режим доступу : http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen/green_economy_perspectives.pdf.
7. Потапенко В.Г. Від практики реалізації природоохоронних заходів до екологічної політики в Україні: шляхи і проблеми: аналітична доповідь / В.Г Потапенко, А.Б Качинський, Є.В. Хлобистов. – К. : НІСД, 2011. – 31 с.
8. Програма «Екологізація економіки в країнах Східного партнерства»: Greening Economies in the European Union's Eastern Partnership Countries (EaP GREEN) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ndei.me.gov.ua/pdf/EAP_GREEN.pdf
9. Прушківська Е.В. Розвиток «зеленої економіки»: національний аспект БІЗНЕСІНФОРМ [Електронний ресурс] / Е.В. Прушківська, Ю.О. Шевченко. – 2013. – № 3. – Режим доступу : http://business-inform.net/pdf/2013/3_0/186_191.pdf.
10. Датская Организация по возобновляемым источникам энергии (Danish Organisation for Renewable Energy) [Электронный ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступа : http://www.ove.org.
11. Організація Об'єднаних Націй (ООН) [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : http://www.un.org/ru/.
12. Станкевич Н.А. «Зелені інвестиції» як складова сталого розвитку держави [Електронний ресурс] / Н.А. Станкевич. – 2013. – Режим доступу : http://eztuir.ztu.edu.ua/6327/1/118.pdf.
13. Чайка Т.О. Ефективність органічного сільського господарства в Україні / Т.О. Чайка // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 4. – С. 160–164.
14. 2012 EPI and Pilot Trend Results: Table of Main Results. [online] Available at: <http://www.epi.yale.edu/dataexplorer/tableof-mainresults>.
15. Cameron, A., Clouth, S., 2012. A guidebook to the Green Economy: Issue 1: Green Economy, Green Growth, and Low-Carbon Development – history, definitions and a guide to recent publications. [pdf] UN Division for Sustainable Development. 64 p. Available at: <http://www.uncsd2012.org/content/documents/528Green%20Economy%20Guidebook_100912_FINAL.pdf>.
16. EaP GREEN. [online] Available at: <http://www.unece.org/ru/env/sea/ eapgreen_r.html>.
17. Key World Energy STATISTICS. [pdf] Paris: OECD, International Energy Agency, 2012. 80 p. Available at: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/kwes.pdf>.
18. Pearce, D., Markandya, A., Barbier B.E., 1989. Blueprint for a green economy. London: Earthscan, 192 p.

УДК 330.339.1

Булик О.Б.
кандидат економічних наук
Львівського національного аграрного університету

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНУ

PROBLEMS OF ATTRACTING FOREIGN INVESTMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

В статті визначено роль іноземних інвестицій в економіці країни, обумовлено суть та складові інвестиційного клімату. Проаналізовано динаміку обсягу залучених іноземних інвестицій в Україну, обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні у розрахунку на одну особу, а також розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами-інвесторами. Виявлено основні чинники, які стримують приплив іноземних інвестицій в Україну. Визначено пріоритетні шляхи вирішення проблем іноземного інвестування.

Ключові слова: інвестиційний клімат, іноземні інвестиції, обсяги залучення, проблеми, чинники.

АННОТАЦИЯ

В статье определена роль иностранных инвестиций в экономике страны, обусловлены суть и составляющие инвестиционного климата. Проанализирована динамика объема привлеченных иностранных инвестиций в Украину, объем прямых иностранных инвестиций в Украину в расчете на одного человека, а также распределение прямых иностранных инвестиций в Украину по странам-инвесторам. Выявлены основные факторы, сдерживающие приток иностранных инвестиций в Украину. Определены приоритетные пути решения проблем иностранного инвестирования.

Ключевые слова: инвестиционный климат, иностранные инвестиции, объемы привлечения, проблемы, факторы.

ANNOTATION

This article defines the role of foreign investment in the economy, nature and components of the investment climate. The article includes analysis of the dynamic of attracted foreign investments into Ukraine, amount of foreign direct investment in per capita, distribution of foreign direct investments into Ukraine by countries-investors. Besides there is a description the main factors which hampering foreign investment into Ukraine are revealed in this topic. Priority solutions to the problems of foreign investment are proposed.

Keywords: investment climate, foreign investment, attracting volumes, issues, factors.

Постановка проблеми. Важливу роль у розвитку національної економіки будь-якої країни світу відіграють іноземні інвестиції. Україна не є винятком. Із розвитком транснаціональних корпорацій суспільство все більше уваги приділяє питанню їхнього розміщення та освоєння в сучасній економіці. Та не дарма, адже їх розмір, доцільність галузевого й територіального розміщення все сильніше впливають на підвищення економічної активності населення, створення нових робочих місць, а інколи цілих виробничих галузей національного господарства, що в кінцевому варіанті визначає структуру економіки держави та формує її політику. Залучення коштів іноземних інвесторів сприяє активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, використанню передового зарубіжного досвіду, розвитку малого і середнього бізнесу, зростанню інвестиційного потенціалу та ін. Тому дослідження проблем покращення інвестиційного клімату країни є важливим завданням. Саме цим обумовлена актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми залучення іноземних інвестицій впродовж десятиліть досліджуються багатьма вітчизняними науковцями. Вагомий внесок в дослідження проблеми залучення інвестицій зробили Ж.В. Поплавська, В.Г. Поплавський, О.В. Батура, К.В. Комарова. Для визначення поняття інвестиційного клімату було опрацьовано праці науковців, які формували це визначення, а саме В.Г. Федоренко, М.П. Денисенко.

Проте, зважаючи на постійні економічні зміни в країні, потрібно досліджувати підходи, які б дали змогу створити сприятливі інвестиційні умови та підвищити ефективність залучення іноземних інвестицій в економіку України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні особливо гостро стоїть питання залучення коштів в розвиток держави. Незважаючи на складне політичне і економічне становище, Україна залишається інвестиційно привабливою як для країн Європейського Союзу, так і для інших високорозвинутих країн. Сьогодні потрібно більше уваги звернути на залучення інвестицій в агропромисловий комплекс країни. Для цього необхідно постійно досліджувати і виробляти ефективний механізм залучення іноземних інвестицій в економіку країни.

Мета статті полягає у визначенні сучасних тенденцій руху іноземних інвестицій у національну економіку та пріоритетних шляхів вирішення проблем іноземного інвестування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під інвестиційним кліматом країни розуміємо сукупність економічних, політично-правових, соціальних та інших умов, що створюють підґрунтя для здійснення інвестиційної діяльності як вітчизняними, так і зарубіжними суб'єктами [7]. Окрім того, інвестиційний клімат можна розглядати як багатофакторну систему цілеспрямованих вчинків і дій, яка свідомо формується на державному та регіональному рівнях в інтересах ширшого залучення на кон-

кретну територію додаткових ресурсів як у грошовій, так і в матеріальній формах.

З огляду на комплексність і багатофакторність самого процесу інвестування до складових інвестиційного клімату слід віднести [2, с. 97]:

• *природно-географічні умови:* геостратегічне положення, забезпеченість природними та людськими ресурсами;

• *сучасну економічну динаміку країни:* знаходження на етапі піднесення чи спаду, рівень інвестування, стабільність національної валюти, показники фінансової стабільності тощо;

• *стратегію і тактику державної політики:* прозорість і послідовність, спроможність реалізувати поставлені стратегічні цілі та дотримуватися поточних зобов'язань, структурну, бюджетну, грошово-кредитну, валютну політику, ставлення до іноземних інвесторів;

• *стан внутрішнього ринку країни:* перспективи реалізації результатів виробничої діяльності, рівень доступу до виробничих ресурсів;

• *наявний виробничий потенціал країни:* його ресурсозабезпеченість, спроможність до виробництва інвестиційних товарів, потребу в інвестиціях;

• *фінансову систему країни:* її спроможність до акумулювання фінансових ресурсів, забезпечення їхнього руху та цільового використання;

• *податкову систему країни:* рівень податкового навантаження, наявність податкових стимулів до інвестування;

• *ринок праці:* наявність вільних трудових ресурсів, вікову структуру робочої сили, рівень професійної кваліфікації, наявність виробничої культури;

• *розвиток інфраструктури:* рівень розвитку транспортної, енергетичної, телекомунікаційної мереж, готельної, житлової мереж тощо як для виробничих, так і для споживчих потреб;

• *інституційну систему країни:* врегульованість відносин власності, розвиток ринкових інститутів, наявність інституцій з підтримки інвестицій, інформаційне забезпечення, розвиток підприємницької та правової культури бізнесу;

• *зовнішньоекономічні відносини країни:* динаміку і структуру імпортно-експортних операцій та капіталопотоків, участь у різного роду міжнародних організаціях та угодах;

• *соціально-політичну ситуацію в країні:* рівень соціальної напруженості, послідовність державної політики, перспективи її подальшої динаміки;

• *правове поле:* характеристики національного законодавства, спроможність держави до забезпечення виконання його вимог та наявність відповідної інфраструктури, рівень розвитку корупції, «тонізації» економіки.

Відповідно до складових інвестиційного середовища, слід виокремити чинники впливу, котрі поділяються на регуляторні (відображають вплив на інвестицію з боку органів державної влади різного рівня у вигляді вимог щодо реєстрації, оподаткування, ліцензування, сертифікації підприємницької діяльності тощо) та макроекономічні (стосуються характеристик макроекономічного (а також інституційного) середовища, в якому розгортається інвестиція – динаміки грошово-кредитної сфери, стану внутрішнього ринку, рівня ресурсної забезпеченості тощо) [6, с. 49]. Вплив з боку цього середовища неперсоніфікований і зумовлений дією об'єктивних ринкових законів, а відтак, є довгостроковим і практично не підлягає врегулюванню, а отже, просто враховується в процесі розробки інвестиційного проекту. Обсяг прямих іноземних інвестицій – один з показників, який характеризує ступінь інтеграції країни у світове співтовариство і залежить від привабливості об'єкта інвестування.

В Україні процес розміщення інвестицій відбувається не без участі держави, принаймні, існує інвестиційне законодавство, яке адаптоване до норм ЄС, та діють 50 міжнародних угод, предметом яких є захист і сприяння інвестиціям, однак це все на теоретичному декларативному рівні [1, с. 110]. На практиці з метою розвитку вітчизняної економіки міжнародні угоди та акти мають стимулювати державний менеджмент по всій його вертикалі до освоєння іноземних інвестицій (акціонерного капіталу транснаціональних корпорацій), як локомотива для розвитку тих галузей, об'єкти яких становлять собою значний нереалізований потенціал розміщення виробничих потужностей та капіталів.

За тенденціями останніх років можна стверджувати, що обсяг залучених іноземних інвестицій в Україну поступово зростає (рис. 1). У 2013 р. іноземні інвестори вклали 2860,1 млн. дол. США прямих інвестицій, а їх загальний обсяг на кінець грудня 2013 р. становив 58156,9 млн. дол. США, що на 5,1% більше від обсягів інвестицій на початок року.

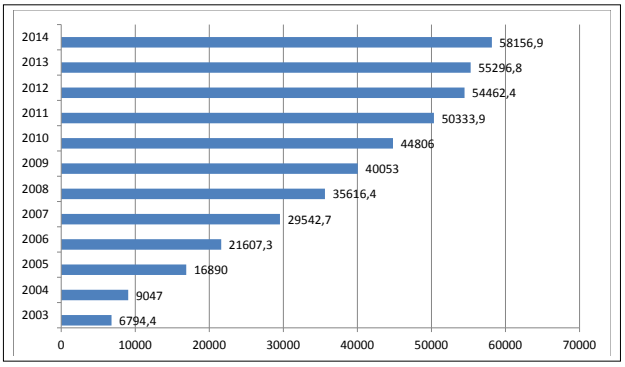


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну, млн. дол. США (на початок року) [5]

У 2014 р. іноземні інвестори уповільнили інвестування в економіку України у зв'язку

з воєнними діями на сході України, анексією Криму, посиленням ризику розбалансування платіжного балансу, втратою ринків збуту (32% експорту продукції машинобудування в РФ), зниженням міжнародними рейтинговими агентствами кредитних рейтингів України. У січні-вересні 2014 р. іноземними інвесторами вкладено 1905,8 млн. дол. США прямих інвестицій.

Протягом останніх років обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну у розрахунку на душу населення залишається на досить низькому рівні – близько 1000 дол. США (рис. 2), тоді як у Чехії – 7418 дол. США, Болгарії – 6226 дол. США, Казахстані – 3706 дол. США, Польщі – 3155 дол. США, Румунії – 2350 дол. США [4].

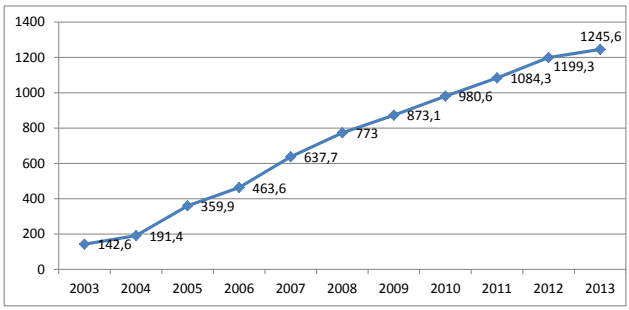


Рис. 2. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні у розрахунку на одну особу, дол. США [5]

Необхідно зазначити, що структура за формами залучення іноземного капіталу за 2003–2013 рр. значно змінилася. Якщо у 2003–2004 рр. внески у вигляді рухомого і нерухомого майна займали 28–36%, то на сьогодні в структурі акціонерного капіталу нерезидентів домінують грошові внески.

У структурі іноземних капіталовкладень основним інвестором в економіку України залишається Європейський Союз. Так, у 2013 р. з країн ЄС внесено 42979,3 млн. дол. США інвестицій, що становить 78,9% загального обсягу акціонерного капіталу; із країн СНД – 4269,0 млн. дол. США (7,8%), з інших країн світу – 7214,1 млн. дол. США (13,3%).

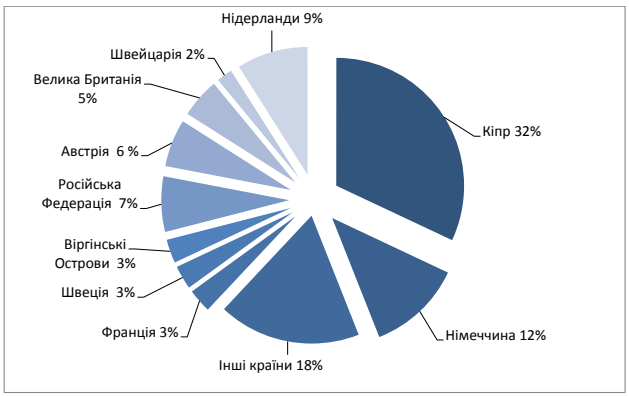


Рис. 3. Розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами-інвесторами, % [5]

Основні потоки іноземних інвестицій у 2013 р. були з таких країн: Кіпр – 17275,1 млн. дол. США; Німеччина – 6317,0 млн. дол. США; Нідерланди – 5168,6 млн. дол. США; Російська Федерація – 3785,8 млн. дол. США; Австрія – 3401,4 млн. дол. США; Велика Британія – 2556,5 млн. дол. США; Віргінські Острови – 1884,9 млн. дол. США; Франція – 1765,3 млн. дол. США; Швеція – 1600,1 млн. дол. США та Швейцарія – 1106,2 млн. дол. США (рис. 3) [4].

Варто зауважити, що диверсифікація джерел залучення прямих іноземних інвестицій за країнами-інвесторами може бути ризиком залежності економіки України від політики декількох країн – основних інвесторів.

Аналізуючи ПІІ за видами діяльності, слід зазначити, що вони спрямовуються в уже розвинені сфери економічної діяльності. Зокрема, на підприємствах промисловості зосереджено 17166,7 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, що становить 31,5% їх загального обсягу, у тому числі переробної – 14078,7 млн. дол. США (82% іноземних інвестицій, вкладених у промисловість), добувної – 1548,4 млн. дол. США (9%), у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 1539,7 млн. дол. США (9%). У металургію внесено 6157,0 млн. дол. США прямих інвестицій, виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 3039,9 млн. дол. США, хімічну й нафтохімічну промисловість – 1325,8 млн. дол. США, машинобудування – 1154,7 млн. дол. США, виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції – 1053,9 млн. дол. США.

Однак необхідно зазначити, що частка ПІІ у промисловість у загальній структурі останніми роками має тенденцію до зниження. Водночас для іноземних інвесторів привабливішими є види діяльності з вищим рівнем рентабельності. Зокрема, за 2012 р. у фінансових установах акумульовано 16105,6 млн. дол. США (29,6% загального обсягу) прямих інвестицій, в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 9058,5 млн. дол. США (16,6%), у підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку – 6003,0 млн. дол. США (11,0%) [4].

Отже, пріоритетними сферами для іноземного інвестування в Україні визначено: промисловість, фінансову діяльність, операції з нерухомим майном, орендою, інжинірингу та надання послуг підприємцям.

Найбільший приріст демонструє промисловість за показником 2136,8 млн. дол. США (+14,22%), а збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій для промисловості переважно забезпечили такі її підгалузі, як виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів з показником приросту в 818,0 млн. дол. США, (+36,82%), а також виробництво та розподілення електроенергії газу та води із показником

приросту в 766,7 млн. дол. США, причому ця галузь демонструє подвоєння обсягів іноземних інвестицій протягом 2012 р. (з 773,0 млн. дол. США станом на 01.01.2012 р. до 1539,7 млн. дол. США станом на 31.12.2012 р.), в результаті чого стала лідером за відносним приростом розміщення іноземних інвестицій з показником у (+99,18%) [5].

Україна залишається привабливою для іноземних інвестицій, проте є недостатньо інтегрованою у світове господарство. Тому порушення стабільності на зовнішніх ринках позначається на внутрішніх процесах.

Основними чинниками, що стримують приплив іноземних інвестицій в Україну, є [3, с. 165]:

- недостатня ефективність законодавства в частині захисту прав приватних інвесторів;
- недосконалість механізму реалізації наявних нормативних актів;
- неточність податкового регулювання і його непередбачуваність;
- дефіцит ефективної інфраструктури для іноземного підприємництва.

Найвагомішою і найважливішою проблемою надходження іноземних інвестицій в Україну є нестабільна політична ситуація, а також криза в економіці країни.

Висновки. Незважаючи на існуючі проблеми у створенні сприятливого інвестиційного клімату, слід зазначити, що Україна суттєво просунулася вперед щодо інтеграції у світовий економічний простір, що, у свою чергу, повинно забезпечити нові вливання іноземного капіталу в економіку нашої держави: 1 березня 1998 р. набула чинності Угода про партнерство і співпрацю з Європейським Союзом. Підписано міждержавні угоди про сприяння і взаємний захист інвестицій зі 70 країнами світу. Укладено 60 міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування практично з усіма країнами СНД, Європи, багатьма країнами Азії, Північної та Південної Америки і кількома країнами Африки. 16 травня 2008 р. Україна отримала статус члена СОТ. Вступ України до СОТ дає позитивний сигнал для активізації співпраці між Україною і ЄС за всіма напрямами, у тому числі в інвестиційній сфері. Згідно з прогнозом ООН, Україна увійшла до списку 20 країн світу, які стануть найбільшими реципієнтами прямих іноземних інвестицій. У рейтингу, оприлюдненому в доповіді Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Україна посідає 18-е місце [4], проте фахівці відзначають зростання зацікавленості інвесторів до країн Східної Європи і СНД.

З огляду на це пріоритетними шляхами вирішення проблем іноземного інвестування мають бути:

- покращення інвестиційного клімату через удосконалення загального (податкового, земельного, корпоративного, митного) та спеціального законодавства, що регулює відносини в здійсненні інвестування відповідно до європейських норм;
- розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури;
- запровадження економічного механізму страхування ризиків іноземного інвестування;
- створення сучасної системи державних гарантій захисту іноземних інвестицій та врегулювання комерційних спорів між суб'єктами інвестиційного процесу;
- посилення відповідальності за підробку продукції, а також за порушення прав інтелектуальної власності іноземних суб'єктів господарювання, в тому числі за незаконне використання комерційних найменувань, брендів;
- прискорення здійснення митного оформлення товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України;
- створення та впровадження освітніх програм, що сприятимуть розвитку винахідницької діяльності та формуванню поваги до права інтелектуальної власності;
- забезпечення рівних умов для участі іноземних інвесторів у конкурсах з одержання ліцензій на використання природних ресурсів;
- спрощення контролю за зовнішньоекономічною діяльністю з передбаченням, зокрема, продовження строків повернення валютної виручки, пом'якшення спеціальних санкцій;
- активізація роботи органів виконавчої влади в підборі та підготовці вільних земельних ділянок несільськогосподарського призначення для передачі інвесторам на конкурсних засадах під реалізацію інвестиційних проектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Батура О.В. Іноземні інвестиції в системі становлення ринкової економіки України : [монографія] / О.В. Батура, К.В. Комарова. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2002. – 179 с.
2. Інвестування національної економіки : [монографія] / За ред. В.Г. Федоренка, М. П. Денисенка. – К., 2011. – 295 с.
3. Іноземні інвестиції в Україні / За ред. П.І. Гайдуцького. – К. : Редакційно-видавниче відділення УкрІНТЕІ, 2004. – 248 с.
4. Офіційний сайт Багатостороннього агентства з гарантування інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.miga.org.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Поплавська Ж.В. Інвестиційний імідж: регіональні аспекти / Ж.В. Поплавська, В.Г. Поплавський // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 47–55.
7. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 20.05.2009 р. № 19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. zakon.rada.ua.

УДК 33:339.9

Вдовин М.Л.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики
Львівського національного університету імені Івана Франка

Хромова М.Ю.
студентка економічного факультету
Львівського національного університету імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

PROBLEMS AND PROSPECTS OF FOREIGN RELATIONS DEVELOPMENT OF UKRAINE AND EU

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено стан розвитку зовнішньої торгівлі України. Наведено систему статистичних показників розвитку зовнішньої торгівлі. Проведено порівняльний аналіз зовнішньоторговельної діяльності України з країнами ЄС. Здійснено візуалізацію статистичних даних у вигляді таблиць та рисунків, зокрема, структурних діаграм.

Ключові слова: експорт, імпорт, зовнішня торгівля, зовнішньоторговельна діяльність, статистичний аналіз.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано состояние развития внешней торговли Украины. Приведена система статистических показателей развития внешней торговли. Проведен сравнительный анализ внешнеторговой деятельности Украины со странами ЕС. Осуществлена визуализация статистических данных в виде таблиц и рисунков, в том числе структурных диаграмм.

Ключевые слова: экспорт, импорт, внешняя торговля, внешнеторговая деятельность, статистический анализ.

ANNOTATION

It is researched the condition of Ukrainian foreign trade. It is also offered the system of statistical indicators of foreign trade. The comparative analysis of Ukrainian foreign trade activity with the countries of EU is made in the article. It is also made the visualization of statistical data in the form of tables and drawings, including structural diagrams.

Keywords: export, import, foreign trade, foreign trade activity, statistical analysis.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішня торгівля – найстаріша форма міжнародних економічних відносин, за допомогою якої сформувались сучасні економічні зв'язки багатьох країн світу. Торгівля є рушійною силою для зростання економіки в будь-якій країні, яка на сучасному етапі розвивається в умовах прискореного процесу глобалізації, за рахунок чого і відбувається вільний рух товарів та послуг, мобільних факторів виробництва через кордони країн. Зовнішня торгівля країн сприяє закріпленню усталених та довгострокових відносин між країнами, посиленню конкуренції між країнами, що позитивно впливає на якість та асортимент продукції, а отже, є вигідним для споживачів різних країн світу.

Для України зовнішня торгівля є одним з найпотужніших засобів збільшення державного бюджету,тому зайняти гідне місце на світовому ринку – стратегічна мета розвитку української економіки. Тому дослідження проблем розвитку зовнішньої торгівлі є на сьогоднішній день дуже актуальним.

Європейський Союз є одним з ключових партнерів України у зовнішньоторговельних відносинах, адже ринок ЄС – другий за значенням після ринку країн СНД (фактично – Росії), але у травні 2004 р. став головним експортним ринком України [1].

Важливу роль в світовій економіці відіграють показники розвитку зовнішньої торгівлі. Вони допомагають визначити рівень розвитку зовнішньоторговельної діяльності, місце та роль країни в світовому торговельному просторі.

Основними показниками розвитку міжнародних зовнішньоторговельних відносин є експорт та імпорт. Причому вважається, що для країни розвиток експортного потенціалу є основою зовнішньоекономічної діяльності, гарантом економічної безпеки, прискорювачем економічного зростання тощо.

Рівень розвитку зовнішньоторговельних відносин аналізують за допомогою і інших показників, які обчислюються на основі експорту та імпорту (табл. 1).

У рейтингу країн ЄС за станом зовнішньоторговельних відносин Україна займає 18-ю позицію (аналізувались такі показники, як відкритість економіки, імпортна квота, індекс чистої торгівлі та індекс товарності).

У порівнянні з країнами ЄС імпортна квота та індекс чистої торгівлі України нижче середнього рівня, що зумовлено великою часткою імпорту у зовнішньоторговельних відносинах. Імпортна залежність України становить 18% (в основному від Німеччини, Польщі, Великої Британії, Італії).

У 2013 р. експорт товарів та послуг України до країн ЄС збільшився порівняно з 2012 р. на 42,69%. Основними країнами, до яких Україна експортує товари, є Польща, Італія, Німеччина; послуги: Велика Британія, Німеччина, Кіпр.

Головні експортні та імпортні партнери України зображені на рис. 1 та 2.

Найбільші обсяги експорту до країн ЄС складали чорні метали та вироби з них – 26,2% від загального обсягу експорту до ЄС (Італія,

Таблиця 1

Система статистичних показників розвитку зовнішньої торгівлі [2]

Показник	Формула	Позначення у формулах	Характеризує
Відкритість економіки	$K_o = \frac{X}{GDP}$	X – експорт, GDP – ВВП	рівень відкритості економіки країни
Умови торгівлі	$w = \frac{P_X}{P_M}$	P_M, P_X – індекс імпортних та експортних цін відповідно	зміну положення країни в світовій торгівлі
Роль країни на світовій арені	$K_X = \frac{X_{ij}}{\sum_{j=1}^{k} X_{ij}}$	X_{ij} – експорт i-го виду товару j-ю країною	рівень міжнародної спеціалізації країн світу за певними галузями чи групами товарів
Коефіцієнт імпортної залежності	$K_{Md} = \frac{M_i}{S_i}$	M_i – імпорт країни, імпорт i-го виду товару, S_i – споживання і-го виду товару	співвідношення імпорту та споживання конкретного товару
Імпортна квота	$K_M = \frac{M}{GDP}$	M – імпорт, GDP – ВВП	значення імпорту для національної економіки
Індекс диверсифікації експорту	$S_j = \frac{\sum_{i=1}^{l} \lvert h_{ij} - h_i \rvert}{2}$	h_{ij}, h_i – частка i-го виду товару в загальному експорті j-ї країни; частка i-го виду товару в світовому експорті	розбіжності у структурі зовнішньої торгівлі країни
Індекс чистої торгівлі	$NT = \frac{X - M}{X + M}$	X – експорт, M – імпорт	рівень перевищення експорту над імпортом
Коефіцієнт покриття експорту імпортом	$K_{X/M} = \frac{X}{M}$		
Індекс географічної концентрації експорту	$S_i = \sqrt{\sum_{j=1}^{k} \left(\frac{X_{ij}}{X_i} \right)^2}$	X_{ij} – експорт i-го виду товару j-ю країною	стан світового ринку за конкретними групами товарів
Індекс товарності	$K_{X+M} = \frac{X + M}{GDP}$	M – імпорт, X – експорт, GDP – ВВП	міру участі у МПП (міжнародному поділі праці)
Генеральна торгівля	$GT = X + M + T$	M – імпорт, X – експорт, T – вартість транзитних товарів, перевезених через територію країни	зовнішньоторговельний оборот з урахуванням вартості транзитних товарів

Польща, Німеччина), руди, шлак і зола – 10,5% (Чехія, Польща, Австрія), зернові культури – 10,3% (Іспанія, Італія, Нідерланди), електричні машини – 9% (Угорщина, Польща, Німеччина), насіння і плоди олійних рослин – 7,4% (Франція, Нідерланди, Італія), палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки – 6,3% (Угорщина, Польща, Кіпр), деревина і вироби з деревини – 3,6% (Польща, Німеччина, Румунія). Тобто в товарному експорті переважають сировина та продукція з низьким ступенем переробки, а, відповідно, і з низьким рівнем доданої вартості.

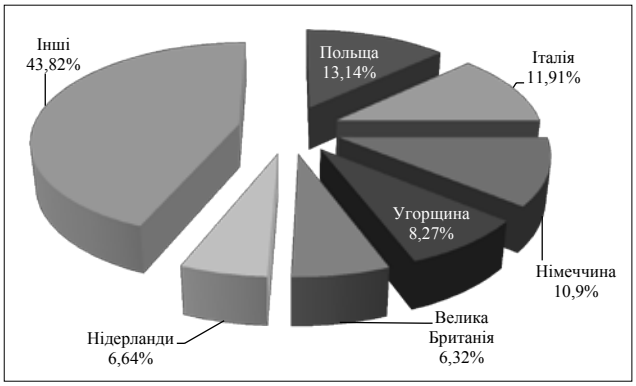


Рис. 1. Експортні партнери України серед країн ЄС у 2013 р. [3]

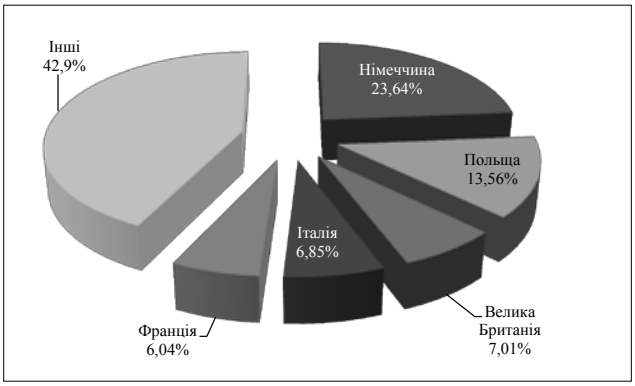


Рис. 2. Імпортні партнери України серед країн ЄС у 2013 р. [3]

Значні надходження з країн ЄС складали механічні машини – 12,6% (Німеччина, Італія, Польща), палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки – 11,2% (Литва, Польща, Німеччина), засоби наземного транспорту, крім залізничного – 10,2% (Німеччина, Велика Британія, Чехія), фармацевтична продукція – 8,6% (Німеччина, Франція, Австрія), електричні машини – 6,9% (Німеччина, Польща, Угорщина), пластмаси та полімерні матеріали – 6,6% (Німеччина, Польща, Італія), папір та картон – 4,2% (Польща, Фінляндія, Німеччина) від загального обсягу імпорту з країн ЄС.

Щодо послуг, то в загальному обсязі українського експорту країнам ЄС переважну частку мали транспортні (47,3%), ділові послуги (14,8%), послуги з переробки матеріальних ресурсів (14,5%), послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (13,1%).

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту займали транспортні (20%), ділові послуги (17,9%), послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю (16,8%), роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності (14,5%).

Важливим чинником, який характеризує ступінь розвитку зовнішньоторговельних відносин між Україною та ЄС, є частка експорту (імпорту) до України від країн – членів Союзу (табл. 2). Через неповноту даних показники подані не по всіх країнах.

З таблиці 2 бачимо, що частка України у експорті та імпорті країн ЄС незначна. Найбільший цей показник у експорті та імпорті Хорватії (8,87% та 7,67% відповідно у 2013 р.).

До факторів, що негативно впливають на стан зовнішньої торгівлі України з ЄС, можна віднести: сировинну спрямованість українського експорту; низьку конкурентоспроможність значної частини готових виробів;

повільний перехід на випуск нових товарів; високу собівартість багатьох товарів; невідповідність продукції, виготовленої в Україні, світовим стандартам.

З цього випливає, що необхідно вдосконалити структуру експорту товарів України до ЄС. Удосконалення товарної структури експорту передбачає поступове підвищення ступеню оброблення сировинних ресурсів, збільшення у ній частки готової, зокрема високотехнологічної, продукції [4].

Для досягнення таких заходів необхідна відповідна державна політика та фінансування (експортне кредитування, експортне страхування, надання державних гарантій тощо).

Висновки. Отже, існує низка чинників, які негативно впливають на міжнародну торгівлю України з ЄС, з якими варто боротися, адже ринки ЄС є найбільшими ринками країн – сусідів України та значним джерелом інвестицій в Україну, необхідних для її технологічної модернізації та економічного розвитку. Тому розвиток торговельно-економічних та інвестиційних відносин між Україною та ЄС є одним з пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної діяльності України.

Таблиця 2

Частка експорту (імпорту) України в загальному обсязі експорту (імпорту) країн ЄС у 2013 та 2012 рр.

Країни	Частка у експорті, %		Частка у імпорті, %	
	2012	2013	2012	2013
Австрія	0,34	0,5	0,34	0,43
Бельгія	0,18	0,18	0,19	0,19
Болгарія	1,86	0,86	1,71	0,8
Хорватія	5,39	8,87	5,36	7,67
Чехія	0,2	0,22	0,2	0,23
Данія	0,09	0,07	0,29	0,09
Естонія	0,96	1,05	0,7	0,87
Фінляндія	1,01	0,87	1,55	0,76
Франція	0,36	0,29	0,33	0,29
Німеччина	0,03	0,06	0,04	0,06
Греція	0,37	0,24	0,45	0,18
Ірландія	0,01	X	0,01	X
Італія	0,02	0	0,02	0
Люксембург	2,84	3,99	3,33	4,33
Нідерланди	0,09	0,13	0,09	0,15
Польща	0,35	0,28	0,32	0,26
Португалія	0,06	0,33	0,04	0,29
Румунія	2,57	1,87	2,08	1,55
Іспанія	0,01	0,01	X	X
Швеція	0,35	0,41	0,34	0,58
Велика Британія	0,02	0,07	0,02	0,08

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Носирєв О.О. Зовнішня торгівля України з країнами ЄС: проблеми та напрями оптимізації / О.О. Носирєв // Наук. вісн. ВНУ ім. Лесі Українки. Серія «Економічні науки». – К. : Волинь, 2011. – Вип. 18. – С. 81–88.
2. Вдовин М.Л. Моделювання соціально-економічних процесів : [монографія] / [М.Л. Вдовин, Р.В. Вовк, С.С. Прийма]. – Львів : Видавництво ЛНУ ім. Івана Франка, 2012. – 460 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
4. Покришка Д.С. Торговельні відносини України з Європейським Союзом в умовах глобальної невизначеності / Д.С. Покришка // Стратегічні пріоритети. Серія «Економічні науки». – К. : Техніка, 2012. – Вип. 1. – С. 18– 21.

УДК 339.926:334.726

Зеліч В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту
факультету міжнародного менеджменту, логістики та бізнесу
Ужгородського національного університету

ХОЛДИНГИ ЯК СТРУКТУРОУТВОРЮЮЧА ФОРМА ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

HOLDING IS A FORM OF INTERNATIONAL BUSINESS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено загальні тенденції розвитку ринкової економіки в Україні, проведено аналіз створення інтегрованих корпоративних структур у формі холдингу. З'ясовано роль міжнародних холдингів у сучасній економіці; визначено особливості їх діяльності в регіональному та галузевому розрізах; проаналізовано особливості транснаціоналізації діяльності міжнародних холдингів; зроблена оцінка в масштабах закордонної діяльності міжнародних холдингів на основі аналізу індексу інтернаціоналізації та індексу GSI.

Ключові слова: холдинг, глобалізація, транснаціональні корпорації, материнська компанія, дочірня компанія, іноземні інвестиції, контрольний пакет акцій, репатріація прибутку, дивідендів, процентів, роялті.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы общие тенденции развития рыночной экономики в Украине, проведен анализ создания интегрированных корпоративных структур в форме холдинга. Выяснена роль международных холдингов в современной экономике; определены особенности их деятельности в региональном и отраслевом разрезах; проанализированы особенности транснационализации деятельности международных холдингов; произведена оценка в масштабах зарубежной деятельности международных холдингов на основе анализа индекса интернационализации и индекса GSI.

Ключевые слова: холдинг, глобализация, транснациональные корпорации, материнская компания, дочерняя компания, иностранные инвестиции, контрольный пакет акций, репатриация прибыли, дивидендов, процентов, роялти.

ANNOTATION

In the article the general trends of the market economy in Ukraine, the analysis of integrated corporate structures in the form of holding. Clarifications international holdings role in the modern economy; the peculiarities of their activities in the regional and sectoral breakdown; The features transnationalization of international holdings; The estimation of the scale of international foreign holdings by analyzing the internationalization index and the index of GSI.

Keywords: Holding, globalization, multinational corporations, parent companies, subsidiaries, foreign direct investment, controlling interest, repatriation of profits, dividends, interest, royalties.

Постановка проблеми. Закономірним наслідком розвитку поділу праці і виробничої кооперації є існування міжнародних виробничих компаній. Вплив багатьох факторів у світовому середовищі призводить до необхідності об'єднання окремих підприємств. Це і зростаюча конкуренція, розвиток та взаємодія підприємств, вибір міжнародної стратегії та багато інших. В залежності від зміни соціально-політичного, економічного середовища у країнах чи регіонах холдинги вміло маневрують виробничими та фінансовими ресурсами в масштабах всього світового господарства. Внаслідок цього міжнародні холдингові угрупування стали головним структуроутворюючим фактором у світовій економіці.

Створення міжнародних холдингів за межами України або злиття з існуючими міжнародними холдингами стає невід'ємною частиною стратегії найуспішніших українських компаній. Сьогодні більшість з них мають холдингові структури у міжнародних юрисдикціях. Це сприяє і залученню капіталу інвесторів, і зменшенню ризиків від можливих корпоративних конфліктів, і зниженню податкової бази. Чітке розуміння усіх тонкощів міжнародного законодавства та інформація про останні законодавчі новації у цих країнах дозволяє представникам українського бізнесу сповна скористатись можливостями, які дає робота у міжнародних юрисдикціях, та уникнути зайвих ризиків.

Об'єктивним процесом розвитку ринкової економіки в Україні є створення інтегрованих корпоративних структур у формі холдингу. Така організаційно-правова форма діяльності інтегрованої структури передбачає побудову міцних взаємозалежних та взаємодоповнюючих зв'язків між її учасниками, що сприяє забезпеченню оптимального розподілу фінансових ресурсів. Втім, перспективи ефективного функціонування холдингових структур в Україні пов'язані з потребою вирішення ряду проблем. Зокрема, дослідження потребують механізми офіційного створення холдингової структури в Україні та іноземних державах з розвиненою ринковою економікою, тенденції розвитку такої форми інтеграційного утворення та її ролі щодо залучення іноземних інвестицій для розвитку економічного потенціалу країни, специфіки фінансового управління холдинговою структурою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні наукові дослідження щодо питань створення холдингової структури та функціонування як форми інтеграції сучасного бізнесу здійснюються українськими науковцями та практиками: І. Анссофом, А. Катаєвим, О. Никифоровим, Н. Ібрагімовою, А. Вишневським, Р. Огневюком, Ю. Лукач, Ю. Уманців, Г. Уманців, В. Федчуком, С.М. Хеди та ін. Проблематику оподаткування холдингових

структур висвітлюють у своїх працях К. Юніна, І. Сазонець, М. Лещенко, Ю. Чечоткіна, О. Лазарєва та ін.

Мета статті – визначення тенденцій розвитку міжнародних холдингів у глобальній економіці на основі макроекономічного аналізу їх діяльності у світовому господарстві. З'ясувати роль міжнародних холдингів у сучасній економіці; визначити особливості їх діяльності в регіональному та галузевому розрізах; проаналізувати особливості транснаціоналізації діяльності міжнародних холдингів; оцінити масштаби закордонної діяльності міжнародних холдингів на основі аналізу індексу інтернаціоналізації та індексу GSI.

Виклад основного матеріалу дослідження.

1. Роль інтегрованих корпоративних структур в міжнародному бізнесі.

Типовою тенденцією розвитку міжнародних економічних відносин на початку XXI ст. є інтернаціоналізація, важливим виявом якої є як глобалізація, так і регіоналізм. Сутністю цих процесів є створення з участю як людства в цілому, так і населення регіонів планети структурно-функціональних систем відповідно до певних цілей та організаційно-ієрархічних критеріїв [12].

Глобалізація економічного життя, згідно з закономірностями міжнародного поділу праці та завдяки розширенню національної спеціалізації, має об'єктивними наслідками збільшення сукупного світового виробництва та зростання ефективності господарських механізмів, які стають об'єктами інтеграції. Це можна пояснити тим, що фізичне розширення господарського простору дає змогу оптимізувати процеси відтворення, краще використати наявні економічні ресурси [5].

Шляхом аналізу географічного та регіонального розподілів міжнародні організації здійснюють оцінку розвитку міжнародних холдингів у світовій економіці. Багатоаспектна інтернаціоналізація відбувається як на рівні інтеграції національних економічних комплексів, так і в комерційному середовищі. Причому в останньому випадку частіше йдеться про «транснаціоналізацію», тоді як терміном «інтернаціоналізація» частіше позначають процеси інтеграції на національному рівні, посилення глобальної взаємозалежності та утворення регіональних економічних угруповань. Зазначені два терміни позначають різні «поверхи» інтеграції, її дихотомічну природу [12].

Транснаціоналізація у господарській сфері може відбуватися у різні способи. Так, традиційним для останніх століть та історично першим інструментом створення міжнародних комерційних структур є шлях акціонування. Засобами транснаціоналізації є процеси злиття та поглинання виробничих, комерційних структур. Транснаціоналізація в підприємницькій сфері, яка є однією з найбільш характерних рис сучасної системи міжнародних економічних відносин, реалізується в діяльності великих господарських структур – транснаціональних корпорацій (ТНК).

У глобальному масштабі комерційна транснаціоналізація, концентрація та поглиблення спеціалізації означають оптимізацію процесів виробничого використання ресурсів – як природних, енергетично-сировинних, так і трудових, капітальних. Таким чином, можна стверджувати, що закони конкуренції та узгоджена з інтересами суспільства логіка максимізації прибутку об'єктивно сприяють зниженню витрат, усуненню управлінського паралелізму та кращій організаційній структуризації виробництва в системі господарської діяльності ТНК [18].

У законодавчих та нормативних документах України відсутнє визначення міжнародної холдингової компанії іноземної юрисдикції, а, відповідно, вона для української юрисдикції існує як одна із форм іноземного інвестора – юридичної особи з акціонерною формою власності публічного типу.

Відповідно, на загальних умовах іноземного інвестора, діяльність міжнародних холдингових компаній іноземних юрисдикцій, які придбали та управляють акціонерною власністю в Україні, регулюється: законами України «Про акціонерні товариства» [21]; «Про інвестиційну діяльність» [16]; «Про режим іноземного інвестування» [15]; «Про захист іноземних інвестицій в Україні» [19]; «Про захист економічної конкуренції» [18]; «Про зовнішньоекономічну діяльність» [20]; «Про ратифікацію Конвенції про транснаціональні корпорації» [23]; Податковим кодексом України [14]; конвенціями (угодами) між урядом України і урядами різних країн світу про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на дохід і майно [3; 4].

2. Аналіз ефективності інвестиційної діяльності міжнародних холдингів в Україні.

Аналіз ефективності інвестиційної діяльності міжнародних холдингів в Україні виявив ряд правових та економічних недоліків у визначенні статусу дочірніх підприємств міжнародних холдингів в Україні, тобто відсутність зміни державного регулювання діяльності підприємства з іноземними інвестиціями, в якому частка акцій іноземного холдингу перевищує 50% та досягає 100%.

Для удосконалення інвестиційної діяльності міжнародних холдингів в Україні в інвестиційному законодавстві України необхідно зробити ряд важливих змін, які направлені на виявлення «фіктивних» іноземних інвесторів з офшорних та низькоподаткових країн світу.

На сьогодні у світі успішно функціонують близько 60 тис. міжнародних холдингів, які мають у власності 710 тис. закордонних дочірніх підрозділів. Ці компанії відіграють усе більшу роль у розвитку світової економіки. Більше ніж 500 міжнародних холдингів мають річний обсяг збуту більше 1 млрд. дол. США.

Найбільші світові холдинги, за оцінками спеціалістів, контролюють більше 50% світового промислового виробництва; 68% міжнародної торгівлі; володіють більше ніж 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау; опосередковують майже 90% прямих іноземних інвестицій [33].

Е зв'язку з цим не є випадковими структура країн за обсягами прямих іноземних інвестицій (офшори та офшори низькоподаткових країн світу) та динаміка іноземного інвестування за даними Держкомстата України. Так, у 2012 р. основними країнами інвесторами були Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Австрія, Велика Британія, Віргінські Острови (Брит.), Франція, Швеція та Швейцарія (понад 82% загального обсягу прямих інвестицій в економіку України). Окреме місце займають інвестиції поглинання з Росії.

На прикладі України, а саме Закарпатської області, за дев'ять місяців 2013 р. в економіку області іноземними інвесторами вкладено 60,4 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу).

Обсяг внесених з початку інвестування в економіку області прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 жовтня 2013 р. становив 450,6 млн. дол. США, що на 10,9% більше обсягів інвестицій на початок 2013 р., та у розрахунку на одну особу населення складає 360,5 дол. США. З країн ЄС внесено 313,7 млн. дол. США інвестицій (69,6% загального обсягу акціонерного капіталу), із країн СНД – 2,6 млн. дол. США (0,6%), з інших країн світу – 134,3 млн. дол. США (29,8%).

Інвестиції надійшли із 55 країн світу. Основними інвесторами є Японія, Кіпр, США, Австрія, Польща, Німеччина та Угорщина, на які припадає більше двох третин обсягу.

На підприємствах промисловості зосереджено 337,0 млн. дол. США (74,8%), у т. ч. переробної – 333,2 млн. дол. США, добувної промисловості і розроблення кар'єрів – 1,6 млн. дол. США, з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 0,7 млн. дол. США, водопостачання; каналізації, поводження з відходами – 1,5 млн. дол. США. У підприємства з виробництва меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування внесено 114,5 млн. дол. США прямих інвестицій, виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 64,4 млн. дол. США, виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів – 52,6 млн. дол. США. У транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності акумульовано 29,5 млн. дол. США (6,6%), у сфері оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 26,7 млн. дол. США (5,9%), тимчасовому розміщуванні й організації харчування – 19,2 млн. дол. США (4,3%), операціях з нерухомим майном – 17,0 млн. дол. США (3,7%).

Заборгованість підприємств за кредитами та позиками, торговими кредитами та іншими зобов'язаннями (борговими інструментами) перед прямими іноземними інвесторами на 1 жовтня 2013 р. становила 97,9 млн. дол. США [32].

Розвиток та організаційна оптимізація бізнесу транснаціональних холдингів проходить три етапи, на протязі яких виникають виклики та можливості для України від експансії транснаціональних корпорацій [29].

Щоб не перетворитися на третьорозрядну країну, елементом стратегії економічної інтеграції має бути форсоване накопичення новітніх науково- інтелектуальних ресурсів. Тобто створення найсприятливіших умов для пріоритетних напрямків фундаментальної науки та для заохочення інноваційного підприємництва, зокрема, про їх пільгове оподаткування, венчурне й банківське кредитування, в деяких випадках – підтримку з держбюджету. Створення інтелектуальних центрів притягатиме в Україну інноваційно-підприємницькі штаби ТНК й створюватиме осередки власних висококонкурентних компаній, які згодом будуть здатні перейти в категорію транснаціональних.

Міжнародний холдинг за визначенням володіє блокуючим чи контрольним пакетом акцій національного дочірнього підприємства України, тобто є стратегічним інвестором, а з другого боку, ніяких законодавчо встановлених інвестиційних вимог до стратегічного іноземного інвестора.

Отже, можна констатувати доцільність внесення змін в Закон України «Про режим іноземного інвестування» [15] додаткових статей: при внесенні іноземною юридичною особою прямої іноземної інвестиції в сумарному розмірі більше 50% (контрольний пакет) обсягу статутного фонду підприємства України вона визнається «міжнародним холдингом» («бенефіціарним власником» підприємства України, яке, відповідно, визнається «пов'язаним» дочірнім підприємством міжнародного холдингу») і повинна: надати легалізовані документи країни юрисдикції про походження коштів інвестиції та їх оподаткування в країні юрисдикції; отримати в Антимонопольному комітеті України згоду на придбання контрольного пакету акцій та надати бізнес-план інвестиційних зобов'язань щодо діяльності свого дочірнього підприємства в Україні, аналогічних Закону України «Про приватизацію державного майна».

Економічна діяльність холдингових компаній, як міжнародних структур, в Європейському Союзі регулюється певними нормативними актами. Йдеться про [10] Особливості функціонування інтегрованих корпоративних структур в міжнародному середовищі (транснаціональних компаній, міжнародних холдингів), а також оптимізацію їх оподаткування.

Аналіз основних можливостей оптимізації оподаткування суб'єктами міжнародних економічних відносин в умовах чинних законодавств країн їх базування і оцінка їх впливу на національну економіку України показав, що у міжнародних холдингів є можливість регулювання грошових потоків таким чином, щоб акумулювати прибутки в країнах з низьким рівнем оподаткування. На сьогодні з врахуванням умов двосторонніх угод України про уникнення подвійного оподаткування та угод про сприяння та захист взаємних інвестицій, найбільш привабливими країнами для розміщення материнських компаній міжнародних холдингів є Кіпр, Великобританія, Данія, Бельгія, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Швейцарія (табл. 1).

Іншим способом оптимізації оподаткування є використання між материнською (в іноземній юрисдикції) та дочірніми компаніями міжнародних холдингів трансфертних цін, які застосовуються у поставках між пов'язаними особами. За рахунок трансфертних цін можна збільшити прибутки групи в цілому шляхом заниження прибутків дочірніх компаній, розташованих в країнах з високим рівнем оподаткування, і завищенням прибутків материнських компаній холдингів, зареєстрованих в країнах з низьким рівнем оподаткування.

Основними регулюючими документами при податковому регулюванні діяльності міжнародних холдингів в Україні є тільки двосторонні договори про запобігання подвійного оподатковування при репатріації в іноземну материнську компанію від діяльності дочірньої компанії в Україні (табл. 1).

Цифри у дужках означають мінімальну долю капіталу компанії (у відсотках), володіння якою дає право фактичному власнику дивідендів на оподаткування за ставкою, вказаною перед дужками; цифра після символу "/" – ставка оподаткування дивідендів у всіх інших випадках. Для Нідерландів, Фінляндії і Франції: 0% ставка оподаткування дивідендів при умові володіння нерезидентом принаймні 50% капіталу української компанії, якщо при цьому інвестиція дорівнює щонайменше 300 000 дол. США (для резидента Нідерландів); 5 млн. французьких франків, що приблизно дорівнюють 762245,086 Є (для резид. Франції). Перша цифра – ставка оподаткування процентів, що сплачуються у зв'язку з продажем у кредит обладнання, виробів чи послуг; або по кредитах, наданих банками. Це ставка оподаткування процентів у зв'язку з продажем у кредит обладнання (для Фінляндії – ще й у зв'язку з продажем в кредит виробів, для Норвегії – ще й послуг), друга ставка оподаткування процентів в усіх інших випадках.

Тут і нижче у стовпці (крім Канади) дві цифри через символ "/" означають: перша цифра – ставка оподаткування роялті за використання або право використання патентів, торгових марок, винаходів, моделей, секретних формул або процесів або за інформацію стосовно промислового, комерційного або наукового досвіду; друга цифра – ставка оподаткування роялті за використання авторських прав на твори літератури або мистецтва.

Перша цифра – ставка оподаткування роялті за користування або право користування комп'ютерним забезпеченням, патентами, дизайнами чи моделями або планами; друга – за користування або право користування секретними формулами чи процесами, або за інформацію, що стосується промислового, комерційного або наукового досвіду; третя – за авторські права на твори літератури і мистецтва.

8 листопада 2012 р. між Кабінетом Міністрів України та урядом Кіпру була підписана Конвенція про уникнення подвійного оподаткування та попередження ухилень від сплати податків на доходи і майно («Нова Конвенція») [26]. Вона покликана замінити чинну для України Угоду між урядами Кіпру і СРСР

Таблиця 1

Найменші ставки оподаткування при репатріації з України пасивних доходів іноземних холдингів відповідно до чинних міжнародних договорів України про уникнення подвійного оподаткування (станом на 01.01.2013 р.)

Країна	Дивіденди (%)	Проценти (%)	Роялті (%)
Австрія	5(10%)/10	2/5	0/5
Бельгія	5(20%)/15	2/5	0/5
Велика Британія	5(20%)/10	0	0
Данія	5(25%)/15	0/10	0/10
Нідерланди	0(50%)/5(20%)/15	2/10	0/10
Респ. Корея	5(20%)/15	5	5
США	5(20%)/15	0	10
Фінляндія	0(50%)/5(20%)/15	5/10	0/5/10
Франція	0(50%)/5(20%)/15	2/10	0/10
Німеччина	5(20%)/10	2/5	0/5
Швеція	5(20%)/10	0/10	0/10
Швейцарія	5(20%)/10	0/10	0/10
Кіпр* (Угода СРСР)	5(20%)/15	0/10	0/10
	0	0	0

про уникнення подвійного оподаткування від 29.10.1982 р. («Чинна Конвенція») [16], тобто зникає єдиний офіційний офшор, з яким в Україні був погоджена Конвенція про уникнення подвійного оподаткування.

Нова Конвенція набуде чинності 1 січня року, наступного за роком її ратифікації парламентами обох держав, тобто з 1 січня 2014 р.

Відзначимо, що Нова Конвенція пов'язує застосування пільгових ставок стосовно дивідендів, процентів, роялті з наявністю у кіпрського одержувача статусу бенефіціарного власника. Такі ж положення введені Податковим кодексом [14], однак в Чинній Конвенції 1982 р. такі положення були відсутні. Податкові органи України можуть відмовити у застосуванні знижених ставок податку на репатріацію, якщо доведуть, що кіпрський холдинг одержувач доходу у вигляді дивідендів, процентів, роялті не є бенефіціарним власником.

Висновки. Аналіз дослідження теоретичних матеріалів по сутності холдингової форми організації міжнародного бізнесу виявив: сукупність переваг організаційно-управлінської, ринково-конкурентної, технологічно-інноваційної природи зумовлює кількісне збільшення ТНК як форми підприємницької діяльності, а також розширення поля їхнього господарювання. Цей процес не тільки означає механічний перерозподіл сфер ринкового контролю та економічного «життєвого простору», а й серйозні наслідки для всієї системи міжнародних економічних відносин, умов здійснення конкретних форм співробітництва та підприємницької діяльності в національному та глобальному масштабах.

Виокремлюючи основні тенденції розвитку міжнародних холдингів в сучасній економіці, слід зауважити зростання частки компаній, що працюють у секторі послуг, та посилення активності холдингів, заснованих на країнах, що розвиваються. Також доречно зауважити, що міжнародні холдинги, навіть в умовах подолання кризи, змогли досягти власні стратегії інтернаціоналізації та досягти збільшення ефективності власної діяльності на ринках та у регіонах.

Проведений аналіз законодавства України показує, що інших спеціалізованих договорів про діяльність транснаціональних компаній в Україні на даний час немає, окрім міжнародних договорів України про уникнення подвійного оподаткування та законів України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про акціонерні товариства в Україні», в яких встановлені порядки: портфельних та прямих іноземних інвестицій в публічні акціонерні товариства в Україні шляхом придбання пакетів їх акцій; переходу підприємств України під повний контроль іноземного інвестора, тобто створення дочірнього підприємства, для чого необхідна згода Антимонопольного комітету України; порядок репатріації доходів іноземного інвестора з України у вигляді дивідендів, процентів та роялті; порядок сплати податків на прибуток дочірніх підприємств та податку на доходи фізичних осіб дочірніх підприємств.

Необхідно переузгодити двосторонні Конвенції про уникнення подвійного оподаткування в рамках уточнення податкових пільг при репатріації доходів від іноземних інвестицій в залежності від визначення класу підприємства України.

Аналіз ефективності інвестиційної діяльності міжнародних холдингів в Україні виявив ряд правових та економічних недоліків в визначенні статусу дочірніх підприємств міжнародних холдингів в Україні, тобто відсутність зміни державного регулювання діяльності підприємства з іноземними інвестиціями, в якому частка акцій іноземного холдингу перевищує 50% та досягає 100%.

Таким чином, з одного боку, міжнародний холдинг за визначенням володіє блокуючим чи контрольним пакетом акцій національного дочірнього підприємства України, тобто є стратегічним інвестором, а з другого боку ніяких законодавчо встановлених інвестиційних вимог до стратегічного іноземного інвестора Антимонопольний комітет України при наданні згоди на придбання блокуючого або контрольного пакету акцій поглинутого міжнародним холдингом підприємства України не передбачає.

Щодо удосконалення податкового регулювання діяльності міжнародних холдингів в Україні, доцільно переглянути договори про уникнення подвійного оподаткування з іноземними країнами з метою встановлення оптимальних ставок оподаткування доходів «у джерела» (тобто збільшити податки на репатріацію доходів з України) для обмеження відтоку капіталу та стимулювати процеси реінвестування отриманих прибутків в національну економіку.

Перспективи подальших досліджень ми вбачаємо у розгляді детального аналізу діяльності міжнародних холдингових компаній у регіональному та галузевому розрізах. Доцільно дослідити та проаналізувати особливості діяльності ТНК на прикордонних територіях, враховуючи зміни в економічному середовищі, що викликані наслідками світової фінансової кризи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко І.В. Оптимізація оподаткування в системі міжнародної діяльності інтегрованих корпоративних структур / І.В. Андрущенко // Зб. наук. праць Нац. ун-ту подат. сл. України – 2009. – № 1. – С. 11, 17.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436IV (із змінами, внесеними згідно із законами України № 5480VI від 06.11.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/43615.
3. Дєєва Н.М. Управління корпоративними фінансами : [навч. посіб.] / [Н.М. Дєєва, В.Я. Олійник, Т.Ф. Григораш, Г.В. Григораш, А.В. Буряк]. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 200 с.

4. Домарецький В.А. Технологія солоду та пива : підручник / В.А.Домарецький. – К. : «Фірма «ІНКОС», 2006. – 426 с.
5. Козак Ю.Г. Міжнародні фінанси : [навч. посіб.] / [Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, В.В. Ковалевський] ; вид. 3-тє, перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2007 – 640 с.
6. Лукач І.В. Правове становище холдингових компаній за законодавством України : дис. ... к. ю. н. : спец. 12.00.04 ; Київський нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2007. – 241 с.
7. Міжнародне приватне право : [навч. посіб.] / За заг. ред. проф. В.М. Гайворонського, проф. В.П. Жушмана. – К. : Юрінком Інтер, 2007. – 1203 с.
8. Міжнародне приватне право : [навч. посіб.] / За ред. С.Г. Кузьменка. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 316 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://shron.chtyvo.org.ua/Aliabieva_NV/Mizhnarodne_pryvatne_pravo.pdf.
9. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України (економічний огляд) / Е. Молчанова // Фонд ім. Фрідріха Еберта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fes.kiev.ua.
10. Момот Т.В. Вартісноорієнтований організаційноекономічний механізм корпоративного управління холдинговими компаніями: стратегія отримання комбінаторних переваг : [монографія] / [Т.В. Момот, М.В. Кадничанський, О.А. Лобанов, Н.В. Рудь]. – Х. : Фактор, 2010. – 220 с.
11. Никифоров О.В. Способи утворення холдингових компаній в Україні / О.В. Никифоров // Экономика и право. – 2010. – № 3. – С. 80–83.
12. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України : [підручник] / В.Є.Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
13. Опришко В. Міжнародне економічне право : [підручник] / [В. Опришко, А. Коста, К. Квінтано та ін.] ; за наук. ред. В. Опришка. – К. : КНЕУ, 2006. – 496 с.
14. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755VI (із змінами, внесеними згідно із законами України № 5519VI від 06.12.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/275517.
15. Про режим іноземного інвестування / Закон України від 19 березня 1996 року N 93/96ВР (Із змінами, внесеними згідно із Законами станом N 4835VI від 24.05.2012)
16. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560XII (із змінами, внесеними згідно із законами України станом № 5492VI від 20.11.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156012/page2.
17. Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження : Закон України від 17 лютого 2000 р. № 1457III (із змінами, внесеними згідно із Законом № 2505IV від 25.03.2005 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/145714.
18. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11 січня 2001 р. № 2210III (із змінами, внесеними згідно із законами № 3567VI від 05.07.2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/221014/page2.
19. Про захист іноземних інвестицій на Україні : Закон України від 10 вересня 1991 р. № 1540aXII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1540%D0%B012.
20. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959XII (із змінами, внесеними згідно із законами № 5480VI від 06.11.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/95912/page3.
21. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 р. № 514VI (із змінами, внесеними згідно із законами України № 4969VI від 19.06.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/51417.
22. Про холдингові компанії в Україні : Закон України від 15 березня 2006 р. № 3528IV (із змінами, внесеними згідно із законами України № 4498VI від 13.03.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/352815.
23. Про ратифікацію Конвенції про транснаціональні корпорації : Закон України від 13 липня 1999 р. № 921XIV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=92114.
24. Про приватизація Державного майна : Закон України від 4 березня 1992 р. № 2163XII (із змінами, внесеними згідно із законами № 5083VI від 05.07.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/216312.
25. Псарева В.А. Холдинговые отношения: теория и метод. аспекты / В.А. Псарева. – М. : Высшее образование и наука, 2003. – 234 с.
26. Рекомендації щодо застосування конвенцій про уникнення подвійного оподаткування : Лист Державної податкової служби України № 12744/0/7112/121017 від 27.12.12 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sts.gov.ua/diyalnist/mijnarodne/normativnopravoviatty/80816.html.
27. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції. Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій / О.І. Рогач. – К. : Либідь, 2005. – 720 с.
28. Хартія економічних прав і обов'язків держав (ООН 12.12.1974 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/995_077.
29. Якубовський С.О. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності : [навч. посіб.] / За ред. [С.О. Якубовського, Ю.Г. Козака, О.В. Савчука]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.
30. Міжнародний Інтернет-журнал «Пивное дело» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pivnoedelo.info/2013/03/25/efesukrainekardinalnoobnovilavebsajtbrendasarmat/.
31. Офіційний Інтернетсайт Державної служби статистики України, 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
32. Статистичні дані з сайта головного управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/statinfo.html.
33. Макогон Ю.В. Глобализация и Украина в мировой экономике : [учеб. пособ.] / Ю. Макогон, Т. Орехова. – Д. : Альфа-пресс, 2005. – 117 с.

УДК 339.543+339.13(477)

Мокій А.І.
доктор економічних наук, професор,
проректор
Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій

Полякова Ю.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівської комерційної академії

Фільченко І.Ю.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Львівської комерційної академії

МИТНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ЗАХИСТУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ

CUSTOMS POLICY IN THE SYSTEM OF INTERNAL MARKET PROTECTION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена розгляду митної політики України у процесі її формування та реалізації в сучасних умовах. Проаналізовано особливості та проблем, пов'язані з розвитком окремих галузей вітчизняної промисловості. Виявлено ендогенні та екзогенні фактори впливу на внутрішній ринок країни. На основі проведеного дослідження запропоновано комплекс заходів митного регулювання з метою захисту внутрішнього ринку.

Ключові слова: митна політика, мито, нетарифне регулювання, протекціонізм, Світова організація торгівлі.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению таможенной политики Украины в процессе ее формирования и реализации в современных условиях. Проведен анализ особенностей и проблем, связанных с развитием отдельных отраслей отечественной промышленности. Выявлены эндогенные и экзогенные факторы воздействия на внутренний рынок страны. На основе проведенного исследования разработан комплекс мероприятий в сфере таможенного регулирования с целью защиты внутреннего рынка.

Ключевые слова: таможенная политика, пошлина, нетарифное регулирование, протекционизм, Всемирная торговая организация.

ANNOTATION

Ukraine's customs policy in process of its formation and realization under modern conditions is analyzed in the article. The analysis of peculiarities and problems connected with the development of some domestic industries is conducted. The factors of endogenous and exogenous influences on domestic market are revealed. Complex of measures in the field of customs regulation for protection of the domestic market are proposed on the basis of conducted investigation.

Keywords: customs policy, duty, tariff regulation, protectionism, the World Trade Organization.

Постановка проблеми. Невід'ємною частиною сучасного етапу глобальної економіки є зовнішньоекономічна діяльність, яка передбачає налагодження міжнародного співробітництва між країнами та вихід на зовнішні ринки конкурентоспроможних підприємств, вироблення державної політики регулювання зовнішньої торгівлі, безпосередньо пов'язаної з митною складовою.

Митна політика є явищем неоднозначним, в якому виокремлюють внутрішню (захист національного товаровиробника, молодих галузей та національної економіки загалом) і зовнішню (створення сприятливих умов для суб'єктів господарювання у торговельно-економічному співробітництві) цільові функції. Зовнішня функція передбачає, що держава, встановлюючи певні вимоги та застосовуючи інструменти митного регулювання, повинна враховувати загальновизнані принципи і норми міжнародного митного права.

Отже, від раціональності митного регулювання залежить стимулювання і ефективність міжнародних торговельних зв'язків. За допомогою тарифного та нетарифного регулювання держава може стимулювати ввезення або вивезення відповідних товарів, проводити економічну, науково-технічну, валютно-фінансову політики у зовнішньоекономічній діяльності. Звідси митна політика не зводиться лише до техніки проведення митної справи, це поняття широке, охоплює різні аспекти державного впливу на зовнішньоекономічну діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретично-методичні та концептуальні засади формування та модернізації митної політики досліджують такі українські вчені: О. Буланий, І. Бураковський, О. Гребельник, І. Іващук, В. Мартинюк, Т. Мельник, В. Онищенко, І. Пузаков, К. Сандровський, В. Сіденко. Активну участь у висвітленні питань щодо сутності та принципів митної політики беруть І. Бережнюк, Є. Додін, Б. Кормич, А. Мазур, П. Пашко, Й. Рисіч, М. Шульга та інші науковці.

Дослідженням проблем реалізації митно-тарифних відносин та їх практичного розв'язання на сучасному етапі євроінтеграції України присвячено багато наукових праць вітчизняних вчених. Проте, на нашу думку, актуальним залишається вивчення основних аспектів впливу митної політики як захисного інструменту внутрішнього національного ринку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Формування сучасної митної політики України пройшло декілька ваго-

мих етапів, зокрема перший (1991–1993 рр.) характеризувався контролем за зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання. Другий етап (1994–1995 рр.) був спрямований на наповнення державного бюджету за рахунок оподаткування експортної та імпортної діяльності. Показово, що саме третьому етапу (1996–1998 рр.) властива протекціоністська зорієнтованість, тобто сприяння захисту національного товаровиробника від іноземної конкуренції. На теперішньому етапі виникає завдання удосконалення системи митно-тарифного регулювання відповідно до європейських та загальносвітових стандартів; дотримання зобов'язань, пов'язаних з участю у Світовій організації торгівлі; впровадженням у дію із 1 січня 2016 р. Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Виклики глобальної конкуренції, участь у міжнародних організаціях з питань міжнародної торгівлі, орієнтація на європейські цінності та агресія з боку Російської Федерації радикально змінюють торговельні відносини з іншими країнами, а саме: прагматичні відносини з країнами СНД, ЄвраЗЕС та Митного союзу, підготовка вітчизняних виробників до створення Зони вільної торгівлі з ЄС, відповідність вітчизняних товарів європейським стандартам, успішна конкуренція з іноземною продукцію на внутрішньому ринку.

Постановка завдання полягає у виявленні ролі митної політики в системі захисту внутрішнього національного ринку, окремих стратегічно важливих галузей в умовах активного співробітництва з європейськими країнами та наближення реалізації митної політики до чинних світових, зокрема європейських стандартів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі національний економічний розвиток переважно визначається гірничодобувними або низькотехнологічними галузями. До системних проблем, пов'язаних із модернізацією вітчизняної промисловості, належать такі:

1. Загрозлива ситуація для галузей, завантаження виробничих потужностей яких залежить від зовнішнього попиту або зовнішньої кон'юнктури, які чутливі до цін і криз на світових ринках (йдеться про чорну металургію, виробництво мінеральних продуктів, хімічну промисловість). Саме ці галузі є також експортоорієнтованими, зокрема у структурі експорту з України у 2014 р. частка чорних металів складала 23,9%, мінеральних продуктів – 11,3%, продукції хімічної галузі – 5,7% [10].

2. Не всі вітчизняні підприємства здатні конкурувати із зарубіжними виробниками не лише на зовнішніх ринках, а й на вітчизняному. Спостерігається домінування товарів іноземного виробництва на внутрішньому споживчому ринку та втрата вітчизняними виробниками певних його сегментів, де переважає імпортна складна побутова техніка, меблі, автомобілі та відсутнє нарощування внутрішнього конкурентоздатного виробництва.

3. Невикористання внутрішніх резервів розвитку високотехнологічних галузей. Зокрема частка вітчизняних медичних препаратів на внутрішньому ринку складає лише 33%. Нині в Україні зареєстровано понад 800 одиниць виробів медичного призначення і медичної техніки вітчизняного виробництва і понад 3 000 – імпортного виробництва [6].

4. Загальне зниження індексу промислової продукції у добувній та переробній промисловості (у 2014 р. цей показник для добувної галузі становив 86,3, для переробної – 90,7, у 2013 р. відповідно 100,8 та 92,7) [10].

5. Використання на вітчизняних підприємствах морально застарілих технологій та виробничого обладнання, що погіршує перспективи зміцнення конкурентоспроможності не лише на зовнішньому, а й на внутрішньому ринку продукції (ступінь зносу основних засобів загалом в економіці оцінюється на рівні близько 75,0%). Найбільший рівень зношування спостерігається в переробній промисловості, освіті, транспорті та зв'язку, тобто у галузях інвестиційного спрямування [3, с. 17].

Зупинимося на проблемах розвитку окремих галузей виробництва. Особливої актуальності набувають певні перешкоди для конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, пов'язані із внутрішніми факторами, зокрема для металургійної галузі характерна висока енергоємність виробництва (в середньому на 30% вища, ніж у розвинених економіках). Використання застарілих технологічних процесів та низький рівень впровадження прогресивних технологій призводить до зниження рівня конкурентоспроможності і скорочення обсягів виробництва.

У розвинених країнах частка машинобудівних виробництв коливається від 30 до 50% загального обсягу промисловості (ФРН – 53,6%, Японія – 51,5%, Англія – 39,6%, Італія – 36,4%, КНР – 35,2%), що забезпечує технічне переозброєння всієї промисловості кожні 8–10 років [8]. В Україні частка машинобудівної галузі становить лише 18%.

Проблеми у конкурентоспроможності інших галузей, зокрема хімічної промисловості, частково пов'язані із зовнішніми чинниками, зокрема цінами на природний газ та збільшенням обсягів імпорту мінеральних добрив, сировина яких дешевша за вітчизняну (імпорт мінеральної продукції в Україну у 2014 р. становив 29,5% від загального обсягу імпорту, продукції хімічних галузей – 12,5%; у 2013 р. відповідні показники складали 29,1% та 11%) [10].

Для деяких галузей, наприклад деревообробної, спостерігається асиметричність зовнішньої складової. У 2013 р. обсяги випуску продукції вітчизняної деревообробної галузі (виробництво деревини та виробів з деревини, крім меблів) зросли на 10,7% порівняно з 2012 р. за основними видами продукції (крім деревостружкових необроблених плит, де спостерігалося зни-

ження обсягів випуску на 13,1% порівняно із 2007 р.). При цьому у загальному обсязі вітчизняного експорту частка деревини і виробів з деревини становить лише 1,8% [5]. У товарній структурі експорту цієї групи переважає в основному продукція сировинного призначення, а в імпорті – продукція з високою доданою вартістю, що обумовлено як технологічною відсталістю галузі, так і виготовленням іноземної продукції з вітчизняної сировини.

І нарешті, легка промисловість знижує рівень виробництва (індекс промислової продукції у 2014 р. становив 95,2 через «тонізацію» виробництва товарів легкої промисловості, а також завдяки імпорту товарів виробництва Турецької Республіки та КНР за заниженою митною вартістю та так званому «секонд-хенду» [1]. Водночас виробництво конкурентоспроможної продукції теж значно залежить від імпорту сировини і обладнання.

Таким чином, названі галузі потребують захисту держави як у площині обґрунтованої внутрішньої економічної політики (банківське кредитування, сприяння інноваційній активності, послаблення регуляторного тиску), так і зовнішньоекономічної політики, особливо виваженого галузевого протекціонізму захисту внутрішнього ринку.

Поширеним інструментом захисту національного товаровиробника є імпортне мито, економічна сутність якого проявляється у зниженні конкурентоспроможності імпорту. Як відомо, переважно митом оподатковується імпорт, експорт товарів регулюється митом у слаборозвинених економіках, до яких належить і Україна, із практикою застосування експортного мита.

В Україні мито залишається одним з інструментів регулювання зовнішньої торгівлі з переважанням адвалерних ставок і застосуванням специфічних та комбінованих ставок до окремих груп товарів.

На цьому етапі митно-тарифна політика України загалом відповідає вимогам СОТ з характеристиками виваженості та спрямованості як на лібералізацію зовнішньої торгівлі та легалізацію тіньових потоків імпорту, так і на захист національного товаровиробника.

Як вважають вітчизняні науковці, відносини між Україною та СОТ мають асиметричний характер, який щодо імпортного мита проявляється у наступному: більш низькі ставки імпортних мит на більшість інших товарів, ніж ставки у країнах-засновниках та у більшості країн-членів СОТ; диспропорція у використанні адвалерної та неадвалерної форм митного тарифу; не закладається значної ескалації митного тарифу за рівнем переробки товару, не застосовуються пікові ставки на окремі товарні позиції, орієнтовані на фактичну заборону їхнього імпорту та ін. [4]. Асиметричність проявляється і у використанні нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі.

Попри те, що мито дійсно ефективно захищає конкретну галузь в країні, воно має внутрішню суперечливість – при його запровадженні найбільш втрачає вітчизняний споживач, тому ефективність застосування мита для захисту вітчизняного виробника можлива до певної межі. Вітчизняний виробник за таких умов повинен підвищувати свою конкурентоспроможність не лише за допомогою державного захисту, а й власної економічної політики на підприємстві.

З набуттям чинності Закону України «Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року» від 28 грудня 2014 р. передбачено встановлення додаткового імпортного збору з товарів, що ввозяться на митну територію України у митному режимі імпорту, незалежно від країни походження цих товарів та укладених Україною угод (договорів) про вільну торгівлю. Згідно із законом, додатковий імпортний збір справляється за такими ставками [2]:

– 10% – для товарів, що класифікуються у товарних групах 1–24 УКТЗЕД;

– 5% – для товарів, що класифікуються у товарних групах 25–97 УКТЗЕД;

– 10% – для товарів, що підлягають оподаткуванню ввізним митом відповідно до ст. 374 Митного кодексу України.

На початку 2008 р. представники України та ЄС домовилися про врегулювання питання щодо експортного мита. Відповідними законодавчими актами передбачено поступове зниження мита на зазначений перелік продукції (брухт чорних металів, жива худоба, шкіряна сировина, насіння соняшнику, льону та рижію). Додатково існують пропозиції про введення експортного мита на ріпак та сою.

Усі інші заходи, що застосовуються країнами світу та Україною, належать до групи нетарифних. Нетарифні методи в Україні переважно використовуються тимчасово, тому їх нормативно-правовим забезпеченням є не закони, а оперативні інструкції, нормативно-розпорядчі документи органів державного управління.

Хоча можливості нетарифного регулювання імпорту в Україні істотно обмежені через зобов'язання незастосування мінімальних імпортних цін та імпортних квот. Тому нині в Україні використовується переважно ліцензування та паратарифні заходи.

У 2015 р. в Україні підлягає ліцензуванню [7]:

- експорт срібла, золота, відходів або брухту дорогоцінних металів, газ природний у газоподібному стані українського походження, шлак, зола та залишки (відходи), що містять переважно цинк або мідь (останні одночасно із квотуванням);

– експорт та імпорт оптичного полікарбонату для виробництва дисків для лазерних систем зчитування та обладнання для виробництва дисків для лазерних систем зчитування;

– експорт та імпорт широкого переліку озоноруйнівних речовин;

– експорт та імпорт товарів, що можуть містити озоноруйнівні речовини;

– експорт товарів із вмістом легованих чорних металів, кольорових металів та їх сплавів;

– експорт антрациту.

Також затверджений перелік товарів, імпорт яких з Республіки Македонія підлягає ліцензуванню у 2015 р. в рамках тарифної квоти відповідно до положень Угоди про вільну торгівлю між Україною та Республікою Македонія від 18 січня 2001 р. [9].

У світовій практиці паратарифні заходи використовуються як компенсуючий захід для вирівнювання умов реалізації імпортних і вітчизняних товарів, переважно як внутрішні податки, застосовані до імпортованих товарів. Подібна практика властива багатьом країнам, насамперед у формі акцизного збору і податку на додану вартість. В Україні цей акциз на визначені групи товарів, перелік яких розширений із 1 січня 2015 р. (сигарети, алкогольні напої, нафтопродукти, автомобілі, моторні транспортні засоби, електрична енергія) та податок на додану вартість при ввезенні товарів на митну територію України, що нараховується за визначеною методикою.

Враховуючи це, видається доцільним регулювання імпортних надходжень з огляду їх необхідності для розвитку економіки країни. Йдеться про торгові преференції та зниження мита для імпорту високотехнологічного обладнання для оновлення машинобудівної, хімічної галузей, видобутку природного газу. Ефективним може стати введення так званого заохочувального мита (зниження мита на певний відсоток від тарифних ставок), які застосовуються для стимулювання імпорту інвестиційних товарів.

Важливим залишається контроль за правильністю нарахування митної вартості імпортних товарів, усунення можливостей для викривлення або маніпуляцій із зазначеною категорією, особливо при ввезенні продукції легкої промисловості. Не можна не вказати на актуальність розвитку систем сертифікації та контролю якості імпортної продукції, насамперед у поставках медичних препаратів та обмеженні імпорту препаратів-генериків, аналоги яких виготовляє вітчизняна фармацевтична галузь.

Слід приділяти увагу детінізації імпортних поставок та протидії контрабанді шляхом налагодження співпраці митних органів України з митними службами інших країн. Загальні збитки держави від контрабанди щорічно оцінюють в обсязі близько 300 млн грн. Митна політика не може бути дієва без застосування інструментів контролю за обігом імпортних товарів на внутрішньому ринку, тому слід уніфікувати митні та податкові документи.

Необхідно розробити заходи для стабілізації імпорту агропродовольчої продукції (кукурудза, тютюнова сировина, плодоовочева продукція). Незважаючи на те, що обсяги експорту продукції агропромислового комплексу є значно більшими, ніж обсяги імпорту, не можна вважати раціональним збільшення обсягу імпорту аграрної продукції.

Потребують уніфікації ставки мита на товари, що мають ідентичні або подібні характеристики, що сприятиме демотивації декларування імпорту у товарній позиції, на яку встановлена нижча ставка згідно з Єдиним митним тарифом. Необхідно протидіяти ввезенню на територію України продуктів харчування та споживчих товарів низької якості через взаємодію митних органів з правоохоронними та органами державного контролю за якістю, що дозволить істотно зменшити обсяги імпорту продуктів харчування та товарів, які не відповідають державним стандартам якості України.

Важливим є приведення рівня технічного забезпечення митних органів України до рівня провідних країн, використання митними органами новітніх технологій контролю та позитивного міжнародного досвіду, вдосконалення процедур митного контролю, організації оперативного обміну інформацією між відомствами для запобігання недобросовісній конкуренції на ринку України, а також укладення меморандумів та угод, спрямованих на усунення зайвих митних формальностей і спрощення митного оформлення товарів критичного імпорту.

Висновки. Функціями митної політики передбачено захист внутрішнього ринку країни та вітчизняних виробників від іноземної конкуренції за допомогою низки загальновизнаних інструментів. На сьогоднішньому етапі митна політика України спрямована на удосконалення системи митно-тарифного регулювання відповідно до європейських та загальносвітових стандартів.

Важливість раціональної митної політики як інструменту захисту внутрішнього ринку також підтверджена тенденціями розвитку окремих галузей промисловості, низкою проблем у економічному зростанні та необхідністю мінімізації негативного впливу зовнішніх факторів. Основні напрями митної політики повинні передбачати регулювання та стабілізацію імпортних поставок окремих товарних груп, зниження ввізного митна на високотехнологічне обладнання, контроль за дотриманням правил митного оформлення, детінізації імпортних поставок, співробітництва з митними органами іноземних країн тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронін О. Чому нас вдягають турки та китайці [Електронний ресурс] / О. Воронін. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua.
2. Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу Укра-

їни відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/73-19.
3. Касьянова Н.В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, методи та моделі / Н.В. Касьянова ; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Д. : СПД Купріянов В.С., 2011. – 374 с.
4. Кизим М.О. Вплив асиметрії умов членства України в СОТ на її зовнішню торгівлю з країнами ЄС і Митного союзу ЄврАзЕС / М.О. Кизим, І.Ю. Матюшенко, С.В. Беренда, І.В. Ярошенко // Бізнес-інформ. – 2014. – № 4. – С. 8–18.
5. Купчак П. Перспективи розвитку деревообробної промисловості в Україні [Електронний ресурс] / Купчак П. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.
6. Організація оптової реалізації лікарських засобів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intranet.tdmu.edu.ua.
7. Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2015 рік : постанова Кабінету Міністрів України від 14.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1-2015.
8. Ткачова Н.П. Машинобудування України: сучасний стан та перспективи розвитку конкурентних переваг [Електронний ресурс] / Н.П. Ткачова. – Режим доступу : http://archive.kpi.kharkov.ua/View/20136.
9. Угода про вільну торгівлю між Республікою Македонія та Україною [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/807_200.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

УДК 620.9:339.172

Полікевич Н.І.
здобувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ БІРЖ

RESOURCE POTENTIAL AND PRECONDITIONS OF CREATION EUROPEAN ENERGY EXCHANGES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено динаміку розвитку європейського енергетичного ринку, визначено частки експорту електроенергії кожного із європейських регіонів та виявлено зміни обсягів виробництва електроенергії у Європі. Підтверджено гіпотезу щодо створення енергетичних бірж у місцях із великим обсягом споживання та вироблення енергії або надлишком від виробництва цих енергетичних ресурсів.

Ключові слова: енергетична біржа, електроенергія, форвардні контракти, ринок «на добу вперед», позабіржовий ринок, експорт, монополія.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована динамика развития европейского энергетического рынка, определены доли экспорта электроэнергии каждого из европейских регионов и выявлены изменения объемов производства электроэнергии в Европе. Подтверждена гипотеза относительно создания энергетических бирж в местах с большим объемом потребления и выработки энергии или избытком от производства этих энергетических ресурсов.

Ключевые слова: энергетическая биржа, электроэнергия, форвардные контракты, рынок «на сутки вперед», внебиржевой рынок, экспорт, монополия.

ANNOTATION

In the article the dynamics of development European energy market were investigated. The shares of electricity exports of each European region were determined and the changes in the volume of electricity production in Europe were detected. The hypothesis regarding the establishment of Energy Exchanges in places with a high volume of consumption and energy production, or excess production from these energy resources was confirmed.

Keywords: Energy Exchange, forward contracts, energy, day-ahead market, OTC market, exports, monopoly.

Постановка проблеми. Динаміка розвитку світового енергетичного ринку впливає на економічний стан країн та дозволяє отримувати надприбутки із видобутку енергоресурсів та виробництва електроенергії. Енергозалежність країн від зовнішніх постачальників змушує їх шукати нові шляхи для отримання ресурсів та способи зменшення цін на енергоносії. Створення енергетичних бірж допомагає отримати справедливу ринкову ціну, що полегшує економічне навантаження як на державний бюджет, так і на населення держави в цілому. Необхідність всебічного дослідження процесів, які супроводжували створення енергетичних бірж у 1990–2000-х роках, дозволить глибше зрозуміти, чи має та чи інша країна сьогодні достатньо енергоресурсів для створення енергетичної біржі. Тому в даній статті ставиться завдання довести або ж спростувати гіпотезу, що енергетичні біржі створюються у місцях із великим обсягом споживання та вироблення енергії, або надлишком цих ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення ключових елементів становлення біржових енергетичних ринків та їх впливом на економіку займаються передусім зарубіжні вчені європейських країн, а саме: Г. Захманн, Г. Даскалакіс, Р.Н. Маскелос, М. Філіппінія, Н. Гроватік, Дж. Зоріс, Є. Ліндстрем, Ф. Регланд, А. Картеа, С. Гонсалес-Педраз. Часті політичні, економічні та соціальні кризи в Україні не дозволяють вітчизняному енергетичному ринку стабільно розвиватися, впроваджувати планові та системні реформи у галузь. Саме через таку ситуацію на ринку вітчизняні вчені передусім зосереджуються на дослідженні процесів реформування енергетичного ринку загалом. Проте українські вчені розуміють всю важливість впровадження ефективного біржового ринку енергоресурсів та у своїх працях акцентують увагу на проблематиці енергетичних бірж. До них можна віднести О. Сохацьку, В. Мазуренка, Т. Процюка, К. Ущаповского, А. Минковича, Ю. Костина.

Мета статті полягає у вивченні ресурсних передумов створення біржових енергетичних ринків у країнах Європи та виробленні на цій основі практичних рекомендацій для дослідження можливості становлення вітчизняного біржового енергетичного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для виявлення супутніх тенденцій створення біржового ринку у країнах Європи застосуємо наступну послідовність, а саме здійснимо моніторинг темпів зростання обсягу ВВП країн ЄС, визначимо частки експорту електроенергії кожного із регіонів Європи та прослідкуємо зміни обсягів виробництва електроенергії у Європі.

На темпи економічного зростання в 28 країнах Європейського Союзу найбільше вплинула світова криза 2008–2009 рр. Цей негативний факт не дозволяє досягнути докризового рівня ВВП. Проте прослідковується тенденція до підвищення обсягів, що продовжилися у першому кварталі 2015 р. (рис. 1). Обсяг ВВП зріс на 1,4% в порівнянні з попереднім роком після його найбільшого зниження у 2009 р.

Споживання електроенергії у країнах ЄС-28 зростало повільними темпами (на 0,6%, або на 5,4 Твт/год.) в грудні 2014-го – лютому 2015 р.

порівняно з аналогічним періодом минулого року [10, с. 4]. Обсяг споживання електроенергії в цей період був меншим, аніж зростання ВВП, тобто енергоефективність економіки ЄС поліпшується. Однак слід зазначити, що децентралізовані форми виробництва електроенергії не відображаються в статистиці наданою системними операторами передачі електроенергії, яка виступає в якості основи для статистики із споживання електроенергії, таким чином, фактичне споживання електроенергії може бути недооціненим.

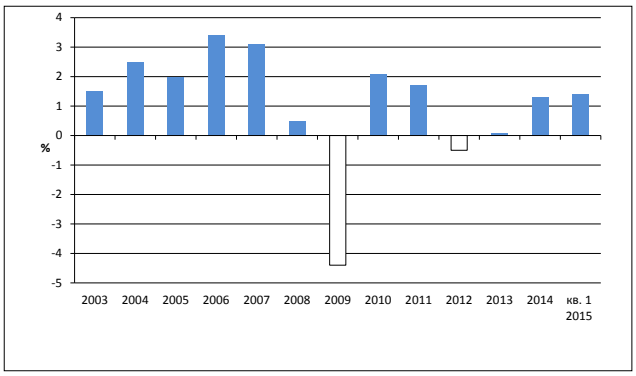


Рис. 1. Темпи зростання обсягу ВВП ЄС у відсотках до попереднього року

Джерело: сформовано автором за даними [11]

Обсяги контрактів ринку «на добу вперед» охоплюють лише незначну частину всієї торгівлі на багатьох гуртових ринках електроенергії в Європі. У Німеччині, як і у Скандинавії, в першому кварталі 2015 р. обсяг форвардних контрактів був вищим, ніж обсяг контрактів ринку «на добу вперед» (рис. 2).

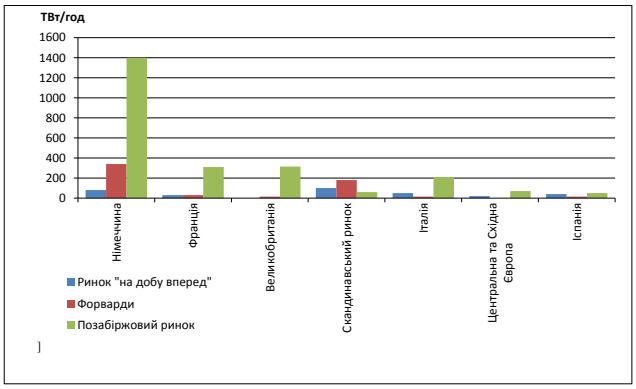


Рис. 2. Порівняння торгівельних об'ємів на ринку електроенергії ЄС за 1-й квартал 2015 р.

Джерело: сформовано автором на основі даних [10]

Майже на всіх ринках обсяг позабіржової торгівлі був у кілька разів вищим, аніж торгівля, що здійснювалась на організованих торговельних майданчиках. Торгівля на позабіржових ринках характеризується наявністю двох способів врегулювання, а саме укладання двосторонніх (білатеральних) торгових договорів та через реєстрацію контрактів на біржі. Для більшості європейських країн найбільшу частку врегулювання договорів займають саме білатеральні угоди. Проте на скандинавському ринку всі позабіржові угоди реєструються на біржі, тобто виконання білатеральних угод без біржі неможливе.

Для того щоб оцінити ліквідність різних гуртових ринків електроенергії, важливо брати до уваги весь обсяг торгівлі електроенергією. В останні кілька років у Німеччині та скандинавських ринках, так званий коефіцієнт відтоку, що показує співвідношення всіх вторгованих обсягів потужності та електроенергії спожитої в даний період, був особливо високим, це означає, що загальний торговий обсяг потужності перевищив річне споживання електроенергії на коефіцієнт від 5 до 7 [10]. Кількість проданої потужності також перевищила річне споживання електроенергії у Великобританії.

У 2013 р. виробництво електроенергії у ЄС становило 3,1 млн. ГВт/год., що є на 0,9% менше ніж у 2012 р. (рис. 3). Протягом 2011–2013 рр. обсяги виробництва електроенергії скорочуються на 0,1% у 2012 р. та на 2,2% у 2011 р.

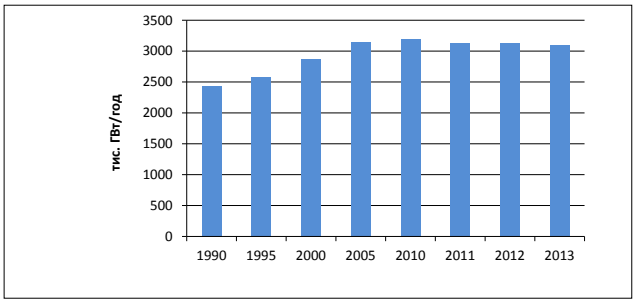


Рис. 3. Кількість нетто-виробленої електроенергії в ЄС за 1990–2013 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [12]

У 2013 р. у Німеччині зафіксовано найвищий рівень нетто-вироблення енергії серед держав – членів ЄС – 19,2% (рис. 4). Для Франції показник становив 17,7%, а для Великобританії – 11%. Литва, Латвія, Естонія, Кіпр та

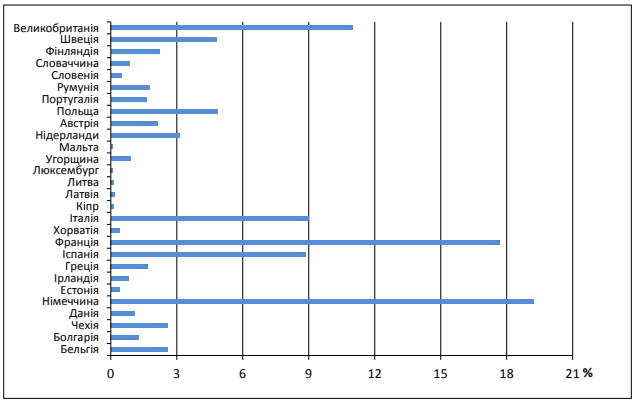


Рис. 4. Частка у нетто-виробництві енергії країн – членів ЄС у 2013 р.

Джерело: сформовано автором на основі [13]

Мальта мають найменшу частку від загального обсягу, що пов'язано із розміром їх територій та географічними особливостями.

У 2013 р. атомні електростанції виробили 26,8% електроенергії, але найбільший рівень виробництва у електростанцій, що використовують природний газ, вугілля та нафту (рис. 5). Серед відновлюваних джерел енергії найвищий показник виробництва електрики в 2013 р. був зафіксований у гідроелектростанцій – 12,8%, за допомогою енергії вітру виробили 7,5% та 2,7% отримали від сонячних електростанцій.

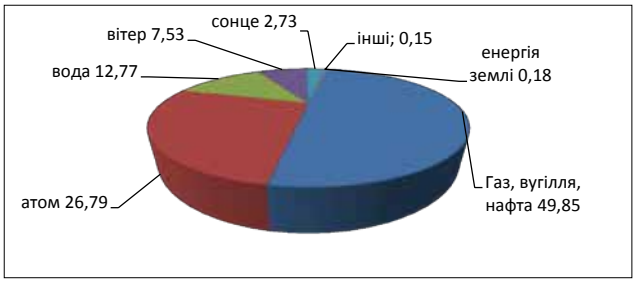


Рис. 5. Частки у виробництві електроенергії ЄС в 2013 р.

Джерело: сформовано автором на основі [13]

У період 2003–2013 рр. зросла важливість відновлюваних джерел енергії (ВНДЕ), це позитивно вплинуло на їх частку у загальній структурі вироблення електроенергії ЄС. У 2003 р. частка ВНДЕ становила лише 12,6%, а вже у 2013 р. досягла позначки 23,2%. Водночас спостерігається зменшення частки АЕС із 30,9% до 26,8% та ТЕС з 56,4% до 49,8% [14].

Статистичне бюро Європейського Союзу пояснює загальне валове виробництво електроенергії як таке, що охоплює виробництво електроенергії на всіх типах електростанцій. Валове виробництво електроенергії на рівні підприємства визначається як електроенергія, виміряна на виході з головних трансформаторів, тобто включено споживання електроенергії для власних потреб станції і роботи трансформаторів. У 2013 р. найбільшу кількість електроенергії було вироблено у країнах Центрально-Західної Європи, скандинавських країнах та Туреччині (рис. 6).

Найбільшу кількість електроенергії було вироблено у Німеччині – 633158 ГВт/год., у Франції цей показник досяг 572517 ГВт/год., у Великобританії –359150 ГВт/год., Іспанія та Італія виробили, відповідно, 283566 ГВТ/год. та 289807 ГВт/год.

Для ґрунтовного дослідження умов вище згаданої гіпотези необхідно проаналізувати період початку лібералізації європейських енергетичних ринків. Першою енергетичною біржою, що сформувалась у Європі із уже звичними для нас функціями та ринком «на добу вперед», була норвезька біржа Nord Pool у 1993 р. Слідом за Норвегією у 1998 р. в Іспанії створено енергетичну біржу OMEL. Польща та Нідерланди створили свої національні енергетичні біржі PoLPX та APX у 1999 р. Проаналізувавши їх обсяг виробництва у 1993, 1998 та 1999 рр., можемо зробити висновок, що у цих країнах обсяг виробництва електроенергії не був найвищим у Європі (рис. 7). Проте всі ці країни були серед десяти найбільших європейських виробників електроенергії.

Найбільший обсяг виробництва електроенергії у 1990-х роках був у Німеччині, Франції та Великобританії. Ця тенденція зберігалась також у 2000-х роках (рис. 8). У першому десятилітті XXI ст. спостерігалось збільшення кількості енергетичних бірж у Європі. У 2001 р. енергетичні біржі виникають у Франції (POWERNEXT) та Великобританії (UKPX), а у 2002 р. Німеччина створює універсальну енергетичну біржу EEX для торгівлі електроенергією, газом, вугіллям та нафтою. У 2008 р. під час процесів злиття бірж французька та німецька біржі об'єднуються, створивши біржу транскордонного значення EPEX SPOT SE. У 2004 р. створюється італійська енергетична біржа GME.

Чехія та Бельгія виробляють майже однакову кількість електроенергії і одними із перших створили кілька енергетичних бірж у своїх країнах. Чехія у 2002 р. створила біржу OTE та у 2007 р. – PXE, а Бельгія у 2002 р. спільно із Нідерландами створила енергетичну біржу ENDEX та в 2006 р. – національну біржу BELPEX. Ці біржі в подальшому почали торгівлю із сусідніми державами. Поступово у більшості європейських країн розпочинається створення незалежних майданчиків для торгівлі

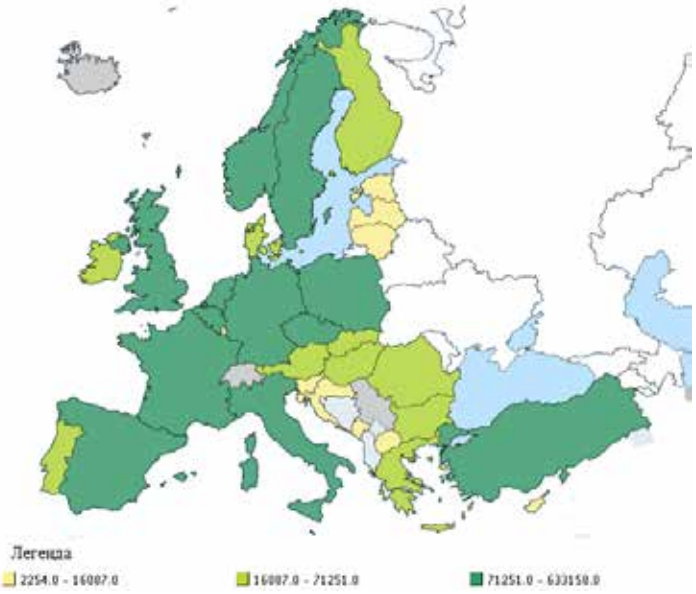


Рис. 6. Загальна валове виробництво електроенергії країн ЄС у 2013 р.

Джерело: Eurostat [15]

електроенергією та енергетичними ресурсами. Країни, що мають недостатній рівень виробництва електроенергії, приєднуються до торговельних зон інших енергетичних бірж. Наприклад, Литву, Латвію та Естонію додала до своєї торговельної зони норвезька біржа Nord Pool Spot.

Проаналізувавши різницю між валовим виробленням електроенергії і валовим внутрішнім споживанням (виробництво надлишку або дефіцит у вигляді частки від валового внутрішнього споживання) в країнах – членах ЄС (рис. 9) можемо дійти висновку, що прослідковується певна залежність між даними показниками та створенням енергетичної біржі у Бельгії, Іспанії, Великобританії, Італії та Нідерландах. В інших країнах спостерігалась незначна потреба у покритті власного дефіциту, що не стало на заваді створення енергетичних бірж.

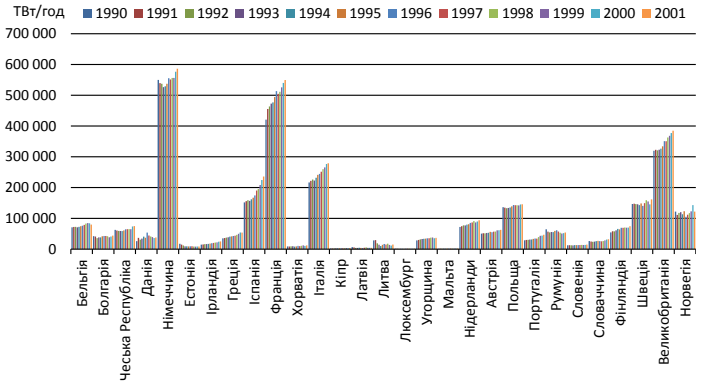


Рис. 7. Виробництво електроенергії у країнах ЄС з 1990 до 2001 р.

Джерело: сформовано автором на основі [16]

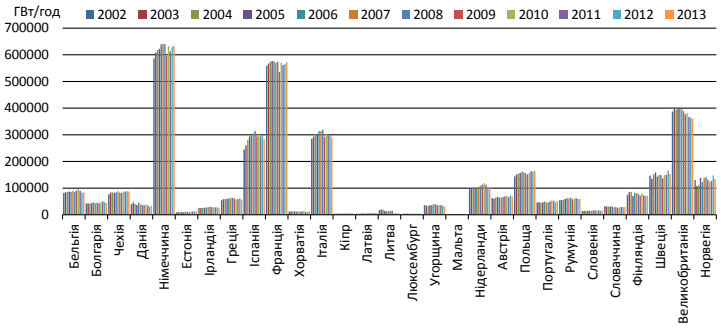


Рис. 8. Виробництво електроенергії у країнах ЄС з 2002 до 2013 р.

Джерело: Сформовано автором на основі [17]

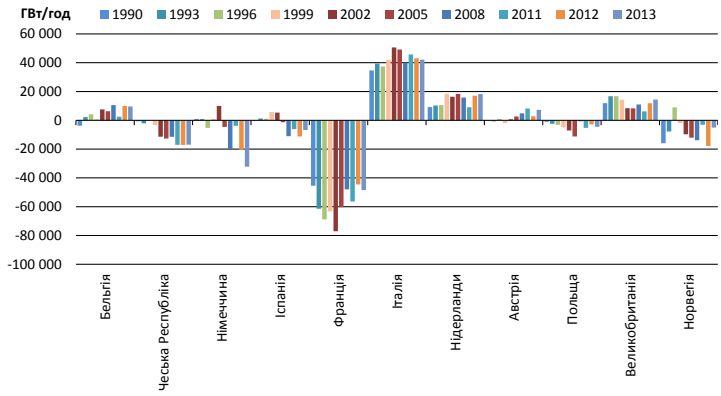


Рис. 9. Надлишки і дефіцит виробництва електроенергії у порівнянні із валовим внутрішнім споживанням у країнах – членах ЄС у 1990–2013 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [16]

Через особливості сезонного споживання електроенергії, місцевих географічних та кліматичних умов деякі країни – члени ЄС протягом року можуть повністю задовольняти власні потреби або ж навпаки. Вироблення великої кількості електроенергії дозволяє країнам забезпечувати свої потреби та експортувати надлишки до сусідніх країн (рис. 10). Із вересня 2014 р. до травня 2015 р. найбільшими експортерами електроенергії в ЄС, за даними статистичного бюро Європейського Союзу, були Франція, Чеська Республіка, Швеція, Норвегія, Нідерланди та Австрія. Натомість такі країни, як Мальта, Кіпр та Ісландія, не здійснюють експорту електроенергії, це пов'язано із їх географічним положенням та неможливістю прокладення інфраструктурної мережі для транскордонного обміну.

Одним з показників, що використовується для моніторингу ступеня лібералізації ринку електроенергії, є частка ринку найбільшого виробника електроенергії в країні (рис. 11). Для розрахунку цього показника статистичне бюро Європейського Союзу враховує загальний обсяг виробництва електроенергії протягом кожного звітного року, а електроенергія для власного споживання виробників не враховується. Отже, від чистої продуктивності кожного виробника протягом одного року вираховується відповідна частка на ринку. Цей показник представляє лише найбільшу частку на ринку.

Не всі держави – члени ЄС надають інформацію для обрахунку даного показника, а саме Болгарія, Ісландія, Швейцарія, Нідерланди та Ліхтенштейн не надали відповідних даних. У таких країнах, як Чорногорія, Македонія, Сербія, Боснія і Герцеговина, дані для обрахунку доступні лише починаючи із 2012 р. Порівнявши частки ринку у 2002 та 2013 рр. можна дійти висновку про уповільнення темпів лібералізації серед виробників електроенергії. Невеликі острівні дер-

жави Кіпр і Мальта характеризуються повною монополією в енергетичній сфері, тобто у 2013 р. 100% електроенергії було згенеровано одним великим виробником.

П'ять інших держав – членів ЄС – Естонія, Хорватія, Франція, Словаччина і Латвія – мають частки не менше 80%. Найбільших успіхів серед лібералізації процесів виробництва електроенергії за вказаний період було досягнуто у Греції, Бельгії та Ірландії, де частка найбільшого виробника зменшилась на 30%, 26,4% та 34% відповідно. Погіршення ситуації у бік зростання впливу найбільшого виробника відмічене у Великобританії – на 8,3% та Угорщині – на 12,2%, але це явище не є загрозою процесам лібералізації галузі. У решти держав – членів ЄС найбільшим виробником виробляється менше 50% від загального виробництва електроенергії. Найменшу частку на ринку – 17% зафіксовано у Польщі.

Висновки. Країнам, що прагнуть сформувати ефективний біржовий енергетичний ринок, необхідно звернути увагу на власні обсяги виробництва енергетичного продукту, яким відбуватиметься біржова торгівля, стан лібералізації енергетичної галузі та частку ринку найбільшого виробника. Всі ці індикатори допоможуть визначитись щодо можливості створення власного біржового майданчика для торгівлі енергетичними продуктами або входження до торговельних зон енергетичних бірж сусідніх держав.

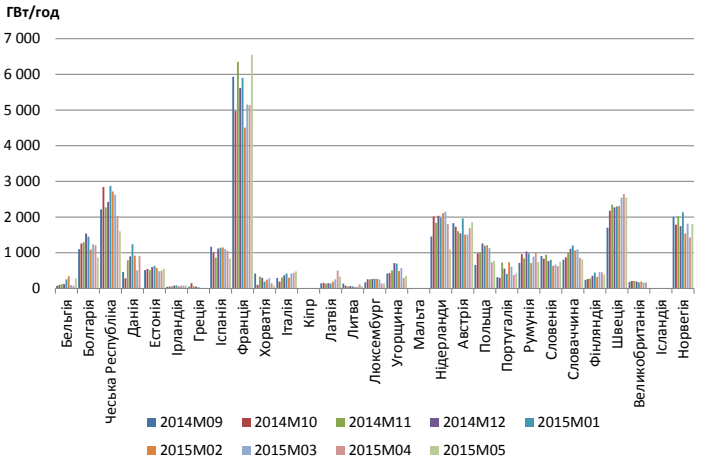


Рис. 10. Експорт країн ЄС з 09.05.2014 р. до 2015 р.

Джерело: сформовано автором на основі [16]

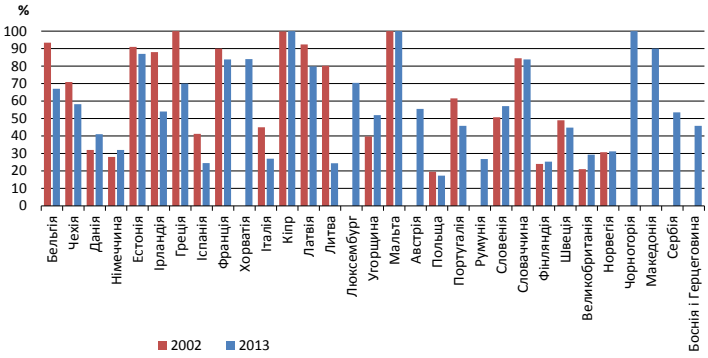


Рис. 11. Частка ринку найбільшого виробника електроенергії в країнах ЄС у 2002 та 2013 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [18]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Zachmann G., (2008). Electricity wholesale market prices in Europe: Convergence? Energy Economics № 30. – P. 1659–671.
2. Daskalakis G., Markellos R. N., (2009). Are electricity risk premia affected by emission allowance prices? Evidence from the EEX, Nord Pool and Powernext. Energy Policy № 37. – P. 2594–2604.
3. Filippinia M., Hrovatinc N., Zoris J., (2004). Efficiency and regulation of the Slovenian electricity distribution companies. Energy Policy № 32. – P. 335–344.
4. Lindström E., Regland F., (2012). Modeling extreme dependence between European electricity markets. Energy Economics № 34. – P. 899–904.
5. Cartea, Á., González-Pedraz, C.,(2011). How much should we pay for interconnecting electricity markets? A real options approach. Energy Econ. – № 34 (1). – P.14–30.
6. Мазуренко В.П. Сучасні тенденції розвитку ринків електроенергії Центрально-Східної Європи в умовах асиметрії інформації / В.П. Мазуренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – Вип. 1. – С. 39–44.
7. Сохацька О.М. Біржова справа : [підручник] / За наук. редакцією О.М. Сохацької ; вид. 3-тє, перероб, змін. та доп. – Тернопіль : Економічна думка. – 2014. – 655 с.
8. Процюк Т.Б. Реформирование рынка электрической энергии Украины с учетом опыта зарубежных стран / Т.Б. Процюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 1. – С. 245–248.
9. Ущаповский К.В. Методология создания и функционирования рынка электроэнергии Украины / [К.В. Ущаповский, А.В. Минкович, Ю.Д. Костин] // Економічний вісник університету. – 2014. – Вип. 22(1). – С. 161–166.
10. Quarterly Report on European Electricity Markets. Market Observatory for Energy. DG Energy. Volume 8. Issue 1, first quarter of 2015. – P. 37.
11. Real GDP growth rate – volume / Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00115&plugin=1.
12. Net electricity generation, 1990–2013 (thousand GWh) / Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Net_electricity_generation,_1990%E2%80%932013_(thousand_GWh)_YB15.png.

13. Primary production of energy by resource / Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=ten00076&plugin=1.
14. Electricity production, consumption and market overview / Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Electricity_production,_consumption_and_market_overview#Market_shares.
15. Total gross electricity generation. Map / Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/mapToolClosed.do?tab=map&init=1&plugin=1&language=en&pcode=ten00087&toolbox=types#.
16. Supply, transformation and consumption of electricity – annual data / Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do.
17. Total gross electricity generation / Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do;jsessionid=AIfVAF5UaYbWZbqG0vbSgB9fl_vHTF1mPhNokMw9Imyo5iU7Eceh!2040736553?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=ten00087.
18. Market share of the largest generator in the electricity market / Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=ten00119&plugin=1.

УДК 330.131.5:[330.341(4-11):339.92]

Приходько І.В.
асистент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського національного університету імені Івана Франка

ОЦІНКА ЕФЕКТІВ ВПЛИВУ ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ, КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ І СНД

THE IMPACT OF THE POLITICO-ECONOMIC FACTORS OF INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION ON THE ECONOMIC GROWTH OF UKRAINE, CENTRAL AND EASTERN EUROPE COUNTRIES AND COMMONWEALTH OF INDEPENDENT STATES

АНОТАЦІЯ

У статті виявлено сутність політико-економічних чинників, їх складові та визначено ефекти впливу політико-економічних чинників міжнародної економічної інтеграції на економічне зростання певних країн. У рамках дослідження кількісно оцінено ефекти впливу низки політико-економічних чинників міжнародної економічної інтеграції на зростання економіки України та інших подібних до нашої країни економік регіону.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, економічне зростання, політико-економічні чинники, інституційні чинники, прямі іноземні інвестиції, оподаткування міжнародної торгівлі.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены сущность политико-экономических факторов, их составляющие и эффекты влияния политико-экономических факторов международной экономической интеграции на экономический рост определенных стран. В пределах исследования количественно оценено эффекты влияния ряда политико-экономических факторов международной экономической интеграции на рост экономики Украины и других подобных экономик региона.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, экономический рост, политико-экономические факторы, институциональные факторы, прямые иностранные инвестиции, налогообложение международной торговли.

ANNOTATION

The essence of politico-economic factors of the international economic integration their elements and their influence effects on economic growth of some countries are described. In our study it is important to quantify the effects of a number of political and economic factors of international economic integration on economic growth in Ukraine and other countries similar to our regional economy.

Keywords: international economic integration, economic growth, political and economic factors, institutional factors, foreign direct investment, international trade taxation.

Постановка проблеми. Важливим завданням дослідження є теоретично обґрунтування ключових чинників економічного зростання, що притаманні відкритим економікам, які інтегруються у світову економіку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна економічна теорія та велика кількість впливових емпіричних праць в галузі відкритості та зростання передбачає, що відкрита економіка зростає швидше ніж закрита економіка завдяки ліберальнішій зовнішній торгівлі (імпорт та експорт), залученню іноземних інвестицій, обміну технологічними удосконаленнями та знаннями [1; 2]. У деяких дослідженнях обґрунтовується, що вища якість інституцій може спричинити зростання в країні та посилити ефекти від міжнародної економічної інтеграції [3; 4; 5]. Економіст Д. Родрік засвідчує, що зовнішні шоки від інтеграції країни у світову економіки мають довгострокові негативні ефекти на зростання в країнах з слабкими інституціями [6]. Д. Доллар і А. Краай дискутують про «... важливу спільну роль і торгівлі, й інституцій в довгостроковому періоді, але відносно більшу роль торгівлі у короткостроковій перспективі» [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Виявити особливості впливу політико-економічних чинників міжнародної економічної інтеграції на економічне зростання.

Постановка завдання. Метою та завданням цього дослідження є виявити величину економічного ефекту кожного з чинників економічного зростання групи країн Центрально-Східної Європи та СНД, у тому числі України, приділяючи особливу увагу ролі тих політико-економічних чинників, які пов'язані з участю досліджуваних країн в міжнародних економічних інтеграційних процесах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Грунтуючись на фундаментальних дослідженнях, ми долучаємо до нашого аналізу впливу політико-економічних чинників міжнародної економічної інтеграції інституційні чинники. Водночас важливим завданням є визначити правильні інституційні індикатори, які найбільш прямо впливають на зростання економіки постсоціалістичних економік. Ми використовуємо такі вимірники якості інституцій, як Індекс Економічної Свободи (Heritage Foundation), при чому досліджуємо різні компоненти цього Індексу Економічної Свободи, такі як свобода прав власності, свобода торгівлі, свобода від корупції, свобода інвестицій. Ми припускаємо, що інституції у напрямі свободи зовнішньої торгівлі та зниження корупції матимуть більший ефект на економіку цих країн.

Крім цього, на нашу думку, доцільно долучити до політико-економічних чинників міжнародної економічної інтеграції індикатор

оподаткування зовнішньої торгівлі як вимірник тарифних бар'єрів у торгівлі, міжнародні програми допомоги іноземних донорів та Європейських інститутів для оцінки їхньої ролі для економічного зростання досліджуваних країн, а також необхідно враховувати капітал та робочу силу як базові фактори виробництва відповідно до виробничої функції Кобба-Дугласа.

У нашому дослідженні ми намагаємося оцінити причинність зв'язку між низкою політико-економічних чинників міжнародної економічної інтеграції, інституцій та базових факторів виробництва зі зростанням економіки. Ми формуємо вибірку з 18-ти постсоціалістичних країн, з них десять країн Центрально-Східної Європи (ЦСЄ), які вже вступили до ЄС, та вісім країн ЦСЄ та СНД, які не набули членства в ЄС, в тому числі Україна. Часовий період нашого дослідження становить 23 роки, починаються з 1991 року – року здобуття незалежності України, до 2013 року. Для подолання різних проблем в оцінюваному рівнянні ми використовуємо економетричний аналіз панельних даних методом найменших квадратів з трансформацією методом фіксованих ефектів, щоб ліквідувати гетерогенність по країнах.

Ми використовуємо дві логарифмічно-лінійні специфікації моделі: базову і розширену. Базову логарифмічно-лінійну специфікацію ми презентуємо в рівнянні (1), що співвідносить економічне зростання, яке ми вимірюємо як ВВП в постійних дол. США на 2005 р. ($\ln gdp_{it}$) в логарифмах, кожної з 18-ти постсоціалістичних країн i з нашої групи за відповідний рік t, до таких чинників як: капітал ($\ln k_{it}$), робоча сила ($\ln l_{it}$), інституції ($\ln i_{it}$), в логарифмах, які ми вимірюємо як Індекс Економічної Свободи (свобода прав власності ($\ln i_pr_{it}$), свобода торгівлі ($\ln i_tf_{it}$), свобода від корупції ($\ln i_cor_{it}$), свобода інвестування ($\ln i_if_{it}$).

$$\ln gdp_{it} = a_1 \ln k_{it} + a_2 \ln l_{it} + a_3 \ln i_{it} + c_i + u_{it}, \quad (1)$$

де i та t показують країни та періоди часу відповідно, c_i – це неспостережуваний фіксований (по країнах) ефект та u_{it} є ідіосинкратичними похибками.

Розширена модель охоплює ширший перелік політико-економічних чинників міжнародної економічної інтеграції, що впливають на економічне зростання, яке ми вимірюємо як ВВП ($\ln gdp_{it}$) в логарифмах для 18-ти постсоціалістичних країн i на відповідний рік t. Додатково до індикаторів у базовій моделі (капітал, робоча сила та інституції) ми включаємо в аналіз такі індикатори для постсоціалістичних країн: (імпорт товарів та послуг ($\ln imp_{it}$), експорт товарів та послуг ($\ln ex\rho_{it}$), міжнародний обмін правами інтелектуальної власності ($\ln ipr_{it}$), прямі іноземні інвестиції у відношенні до ВВП ($\ln fdi_{it}$), оподаткування міжнародної торгівлі ($\ln ttax_{it}$), міжнародна допомога зовнішніх донорів і Європейських інституцій, в дол. США ($\ln aid_{it}$).

Також ми вважаємо, що в багатьох випадках досліджувані чинники міжнародної економічної інтеграції самі по собі можуть бути не достатніми для створення значного ефекту на економічне зростання, а важливими можуть бути деякі ефекти взаємодії. Ми вважаємо, що імпорт та експорт можуть мати більші ефекти на зростання, коли країна має вищий рівень розвитку інституцій. Так, ми застосовуємо показник взаємодії між відповідними торговельними показниками та інституційними змінними ($\ln i_{it} * \ln imp_{it}$, $\ln i_{it} * \ln \exp_{it}$). Крім того, ми припускаємо, що якісніші інституції можуть сприяти залученню прямих іноземних інвестицій, а також міжнародних програм допомоги, в тому числі з ЄС. Щоб протестувати це, ми запроваджуємо в оцінюване рівняння показники взаємодії між інституціями і прямими іноземними інвестиціями та міжнародними програмами допомоги ($\ln i_{it} * \ln fdi_{it}$, $\ln i_{it} * \ln aid_{it}$). Якщо оцінювані коефіцієнти показників взаємодії у рівнянні (2) є позитивні, тоді присутні синергетичні ефекти від комплексної політики удосконалення інституцій та покращенням торговельних, інвестиційних, кредитних і грантових відносин досліджуваних країн.

Розширена специфікація виглядає так:

$$\begin{aligned} \ln gdp_{it} &= a_1 \ln k_{it} + a_2 \ln l_{it} + a_3 \ln i_{it} + a_4 \ln imp_{it} + a_5 \ln \exp_{it} + \\ & a_6 \ln fdi_{it} + a_7 \ln ipr_{it} + a_8 \ln ttax_{it} + a_9 \ln aid_{it} + a_{10} \ln i_{it} \ln imp_{it} + , \quad (2) \\ & a_{11} \ln i_{it} \ln \exp_{it} + a_{12} \ln i_{it} \ln fdi_{it} + a_{13} \ln i_{it} \ln aid_{it} + c_i + u_{it} \end{aligned}$$

де i та t показують країни та періоди часу відповідно, c_i – це неспостережуваний фіксований (по країнах) ефект та u_{it} є ідіосинкратичними похибками.

Присутність гетерогенності країни, c_i, в рівняннях (1) та (2) означає, що наші чинники можуть корелювати з певними характеристиками країни, такими як місцезнаходження, сусідні країни тощо. Ці рівняння мають причинну інтерпретацію: утримуючи фіксовані ефекти в екзогенних змінних та сі, вони моделюють ефект екзогенної зміни у наших чинниках, впливаючи на економічне зростання. Так, рівняння (1) та (2) є структурними рівняннями.

Результати оцінювання базової та розширеної моделей. В нашому дослідженні для групи 18-ти постсоціалістичних країн, включаючи Україну, ми кількісно оцінюємо рівняння, які співвідносять ВВП досліджуваних країн, до їхніх показників капіталу, робочої сили, інституцій, імпорту, експорту, прямих іноземних інвестицій, міжнародного обміну правами інтелектуальної власності, податків на міжнародну торгівлю, міжнародних програм допомоги, використання іноземних ПІВ, а також низки індикаторів взаємодії. Для побудови показників ми використовуємо річні дані за 23 роки (1991-2013).

Наші результати оцінювання базової та розширених моделей подані в табл. 1. Так ми можемо підтвердити, що капітал, робоча сила і

якість інституцій є важливими чинниками економічного зростання у постсоціалістичних країнах, причому в багатьох специфікаціях моделей значення коефіцієнта інституцій є більшим від коефіцієнтів базових факторів капіталу і робочої сили. Таким чином, ми можемо стверджувати про важливу роль удосконалення інституцій для досліджуваних країн. Проведене дослідження підтверджує, що слабкі інституції є головними бар'єрами для зростання економіки в умовах інтеграції у міжнародну економіку.

З розширеної моделі 1 видно позитивний та значний вплив імпорту та експорту країн на їх зростання, що підтверджує важливість поглиблення міжнародної торговельної співпраці постсоціалістичних країн. З розширеної моделі 2 видно позитивний, проте незначний, вплив припливу прямих іноземних інвестицій на зростання, що в цілому узгоджується з сучасними дослідженнями про неоднозначний вплив ПІІ на економіку приймаючої країни або ж такий вплив відбувається на відразу [8; 9].

З розширеної моделі 3 (табл. 1) можемо спостерігати, що ефект міжнародного обміну правами інтелектуальної власності подібний до ефекту прямих іноземних інвестицій, тобто він позитивний, проте порівняно незначний для економічного зростання досліджуваних країн. Також виявлено статистично значимі ефекти від залучення міжнародної допомоги донорів та Європейських інституцій на зростання країн нашої вибірки (розширена модель 4, табл. 1). Незважаючи на порівняно меншу силу впливу міжнародної допомоги на зростання порівняно з іншими чинниками ми можемо підтвердити важливість розвитку співробітництва країн з міжнародними донорами.

Розширена модель 5 (табл. 1) засвідчує позитивний вплив митних зборів та податків від експортно-імпортних операцій для зростання ВВП постсоціалістичних країн, що засвідчує використання тарифних бар'єрів у торгівлі як джерела наповнення бюджету, а відтак і зростання ВВП. Очевидним є важливість митних зборів і податків для економіки постсоціалістичних країн навіть після утворення зон безмитної торгівлі чи інтеграції до ЄС щодо третіх країн.

Оцінка ролі інституційних компонентів. Важливим є глибше проаналізувати роль інституцій як основного чинника отримання економічних вигод крани від міжнародної економічної інтеграції. Проблема полягає у виявленні специфічних характеристик удосконалення інституцій, які є важливими для постсоціалістичних країн. У нашому дослідженні ми

Таблиця 1

Базова та розширені моделі впливу політико-економічних чинників зростання економіки в умовах міжнародної інтеграції (метод найменших квадратів з фіксованими ефектами)

	Базова модель	Розширені моделі				
		1	2	3	4	5
	Ln*gdp*	ln*gdp*	ln*gdp*	ln*gdp*	ln*gdp*	ln*gdp*
ln*k*	0.416***	0.043	0.442***	0.061	0.012	0.201***
	(13.54)	(1.33)	(14.32)	(1.31)	(0.27)	(5.23)
ln*l*	0.397***	0.640***	0.415***	0.945***	0.684***	0.125
	(2.70)	(6.16)	(2.86)	(6.46)	(5.49)	(1.24)
ln*i*	0.954***	0.370***	0.821***	-0.167	0.285***	0.164*
	(8.00)	(4.13)	(6.78)	(1.30)	(2.85)	(1.68)
ln*imp*		0.256***		0.236***	0.247***	0.296***
		(6.72)		(5.74)	(5.00)	(8.35)
ln*exp*		0.200***		0.091	0.333***	0.218***
		(4.31)		(1.65)	(6.19)	(4.96)
ln*fdi*			0.054***			
			(4.22)			
ln*ipr*				0.052***		
				(5.41)		
ln*aid*					0.030**	
					(2.59)	
Ln*ttax*						0.055***
						(6.11)
Константа	3.892*	1.231	3.416	0.452	-1.865	4.429***
	(1.79)	(0.80)	(1.58)	(0.21)	(1.06)	(3.04)
Спостереження	309	309	299	155	216	199
Кількість країн	18	18	18	18	17	18
R-квадрат	0.70	0.86	0.72	0.81	0.88	0.92

Примітка: Абсолютне значення z статистики в дужках, * значимість на рівні 10%; ** значимість на рівні 5%; *** значимість на рівні 1%

Джерело: розраховано автором, використовуючи статистичної програми E-views

Таблиця 2

Роль інституцій для економічного зростання в умовах міжнародної економічної інтеграції (метод найменших квадратів з фіксованими ефектами)

	1	2	3
	Ln*gdp*	ln*gdp*	ln*gdp*
Ln*k*	0.416***	0.505***	0.532***
	(13.54)	(20.59)	(15.43)
Ln*l*	0.397***	0.697***	0.823***
	(2.70)	(5.29)	(5.18)
Ln*i*	0.954***		
	(8.00)		
ln*i_pr*		-0.322***	-0.292***
		(6.23)	(4.79)
ln*i_cor*		0.138***	0.176***
		(4.36)	(5.47)
ln*i_tf*		0.266***	0.312***
		(4.70)	(5.24)
ln*i_if*		-0.249***	-0.222***
		(6.68)	(5.50)
Ln*aid*			0.081***
			(5.74)
Константа	3.892*	1.485	-3.283
	(1.79)	(0.74)	(1.43)
Спостереження	309	309	216
Кількість країн	18	18	17
R-квадрат	0.70	0.79	0.82

Примітка: Абсолютне значення z статистики в дужках, * значимість на рівні 10%; ** значимість на рівні 5%; *** значимість на рівні 1%

Джерело: розраховано автором, використовуючи статистичної програми E-views

застосовуємо агрегований Індекс Економічної Свободи у логарифмах (ln*i*), й альтернативно до нього – дизагреговані компоненти,такі як: свобода прав власності (ln*i_pr*), свобода торгівлі (ln*i_tf*), свобода від корупції (ln*i_cor*), свобода інвестування (ln*i_if*).

Наша специфікація моделі 1 (табл. 2) засвідчує статистично значиму, позитивну й економічно значну роль покращання агрегованого Індексу Економічної Свободи на зростання ВВП. З наших специфікацій моделі 2 і 3 (табл. 2) видно, що дизагрегованісуб-індекси свободи від корупції та свободи торгівлі мають статистично значимі та позитивні ефекти на зростання. Це підтверджує думку про необхідність активізації зусиль постсоціалістичних країн у напрямі подолання корупції і подальшої лібералізації зовнішньої торгівлі.

Як виявлено у специфікаціях моделі 2 і 3 (табл. 2), зв'язок між зростанням ВВП і покращенням свобод прав власності та свободи інвестування є оберненим. Інтерпретацією цих результатів може бути те, що самі по собі свободи прав власності й інвестування не є стимулом для інтенсифікації економічної активності. Скоріше за все, ці свободи повинні покращуватися поряд з іншими аспектами удосконалення інституцій, або вони можуть позитивно впливати на зростання через інші чинники.

Як підтверджено результатами тестування специфікації 3 моделі (табл. 2), міжнародні програми допомоги доводять їх позитивну роль для стимулювання зростання ВВП. На нашу думку, активізація притоку донорських про-

Таблиця 3

Ефективзаємодії інституцій з іншими політико-економічними чинниками зростання економіки в умовах міжнародної інтеграції (метод найменших квадратів з фіксованими ефектами)

	1	2	3	4	5
	ln*gdp*	ln*gdp*	ln*gdp*	ln*gdp*	ln*gdp*
ln*k*	0.212***	0.189***	0.567***	0.159***	0.512***
	(6.83)	(5.53)	(21.69)	(3.28)	(12.45)
ln*l*	0.557***	0.468***	0.381**	1.007***	0.445**
	(4.56)	(3.73)	(2.44)	(5.80)	(2.49)
ln*i**ln*imp*	0.046***				
	(15.04)				
ln*i**ln*exp*		0.048***			
		(13.92)			
ln*i**ln*fdi*			0.019***		
			(5.67)		
ln*i**ln*ipr*				0.018***	
				(6.53)	
ln*i**ln*aid*					0.029***
					(8.33)
Константа	6.105***	7.804***	4.071*	3.755	2.390
	(3.39)	(4.17)	(1.75)	(1.34)	(0.98)
Спостереження	309	309	299	155	216
Кількість країн	18	18	18	18	17
R-квадрат	0.80	0.78	0.67	0.69	0.72

Примітка: Абсолютне значення z статистики в дужках, * значимість на рівні 10%; ** значимість на рівні 5%; *** значимість на рівні 1%

Джерело: розраховано автором, використовуючи статистичної програми E-views

грам є ознакою зростання якості інституцій у країні – реципієнті допомоги.

Оцінка ефектів взаємодії ключових політико-економічних чинників міжнародної економічної інтеграції. У рамках нашого дослідження впливу політико-економічних чинників міжнародної економічної інтеграції на економічне зростання ми тестуємо низку ефектів взаємодії основних інституційних чинників з показниками імпорту (ln*i**ln*imp*), експорту (ln*i**ln*exp*), прямих іноземних інвестицій (ln*i**ln*fdi*), міжнародного обміну правами інтелектуальної власності (ln*i**ln*ipr*), міжнародних програм допомоги (ln*i**ln*aid*). Як видно із специфікацій 1 і 2 (табл. 3), найбільшими економічно важливими та статистично значимими є ефекти взаємодії між покращенням інституцій та показниками зовнішньоторговельної активності. Ми можемо припустити про існування деяких синергетичних ефектів одночасного покращення інституцій і лібералізації торгівлі, які в комплексі можуть давати більший ефект для економічного зростання.

Оцінка ефектів політико-економічних чинників для нових країн-членів ЄС і країн ЦСЄ і СНД, які не є членами ЄС. У рамках нашого дослідження ми ставимо питання наскільки подібними між собою є 18 досліджуваних країн за період 1991-2013 рр. Основною ознакою об'єднання цих країн в одну групу було їхнє соціалістичне минуле. Упродовж досліджуваного періоду країни проводили різні програми економічного розвитку та міжнародної економічної інтеграції. Десять з 18-ти досліджуваних постсоціалістичних країн стали членами Європейського Союзу, тоді як решта вісім країн залишаються поза межами цього об'єднання, маючи різні рівні співпраці з ЄС чи тяжіючи до інтеграції з колишніми республіками Радянського Союзу. Рівні економічного розвитку країн з нашої вибірки значно змінилися. У зв'язку з цим ми протестуємо ефекти політико-економічних чинників на економічного зростання для двох груп країн з нашої вибірки: країни Центрально-Східної Європи, які реалізували значні економічні реформи і вступили в Європейський Союз (Хорватія, Чеська Республіка, Естонія, Угорщина, Латвія, Польща, Румунія, Словацька Республіка, Словенія), та країни Центрально-Східної Європи та країни СНД, які залишаються поза межами Європейського Союзу (Азербайджан, Білорусь, Казахстан, Киргизька Республіка, Македонія, Молдова, Російська Федерація, Україна).

Таблиця 4

Ефекти політико-економічних чинників зростання економіки для двох підгруп (країн ЦСЄ – членів ЄС та країн ЦСЄ і СНД, які не є членами ЄС), метод найменших квадратів з фіксованими ефектами

	1	2	3
	L*ngdp*	l*ngdp*	L*ngdp*
ln*k_eu*	0.443***	0.255***	0.398***
ln*k_neu*	0.480***	0.006	-0.027
ln*l_eu*	0.465	0.539***	0.102
ln*l_neu*	0.081	0.494***	0.746***
ln*i_eu*	0.407**	0.049	0.025
ln*i_neu*	1.219***	0.237***	0.182**
ln*imp_eu*		0.270***	0.138
ln*imp_neu*		0.231***	0.230***
ln*exp_eu*		-0.058	-0.042
ln*exp_neu*		0.440***	0.448***
ln*aid_eu*			-0.009
ln*aid_neu*			0.048***
Константа	5.216*	2.480	1.789
Спостереження	309	309	216
Кількість країн	18	18	17
R-квадрат	0.72	0.92	0.92

Примітка: * значимість на рівні 10%; ** значимість на рівні 5%; *** значимість на рівні 1%

Джерело: розраховано автором, використовуючи статистичної програми E-views

Головним завданням є виявити чи відрізняються значення впливу політико-економічних чинників на економічне зростання для цих двох груп країн. Так, ми використовуємо так звані фіктивні змінні (dummyvariables) для країн ЦСЄ-членів ЄС (*d_eu*), та для країн ЦСЄ і СНД, які не є членами ЄС (*d_neu*) для кожного з ключових політико-економічних чинників. Ми знаходимо цікаві результати подані в табл. 4 і намагаємось інтерпретувати їх.

Відповідно до наших результатів у табл. 4 видно, що інституції мають значно більше значення саме для країн ЦСЄ та СНД, які не набули членства в ЄС. Тобто ми можемо інтерпретувати, що покращення якості інституцій у цих країнах мають значно більший ефект. Тому цим країнам варто сконцентрувати зусилля політики для удосконалення інституцій. Поряд з цим для обох груп досліджуваних країн зовнішня торгівля відіграє важливу роль для зростання ВВП, причому для країн ЦСЄ та СНД, які не набули членства в ЄС, особливе значення має їх експортна діяльність. Крім цього, країни, які не є членами ЄС, значно більше виграють від міжнародних програм допомоги від іноземних донорів та європейських інституцій, ніж країни – нові члени ЄС.

Висновки та перспективи подальших розвідок:

1. Інституції поряд з базовими факторами зростання капіталом і робочою силою є ключовими детермінантами економічного зростання для постсоціалістичних країн. Не всі компоненти інституційних удосконалень однаково впливають на економічне зростання постсоціалістичних країн ЦСЄ і СНД. Так, виявлено, що свобода торгівлі та свобода від корупції є одними із ключових інституцій, які значно впливають на економічне зростання, особливо для підгрупи країн ЦСЄ і СНД, які не є членами ЄС.

2. Крім інституцій виявлено, що показники зовнішньої торгівлі мають тісний зв'язок з показником зростання ВВП. При цьому для країн ЦСЄ і СНД, які не є членами ЄС, роль експорту є значно більшою ніж для країн ЦСЄ – нових членів ЄС.

3. Крім інституцій і торгівлі, іншими політико-економічними чинниками міжнародної економічної інтеграції, які впливають на економічне зростання постсоціалістичних країн, можуть бути прямі іноземні інвестиції, міжнародний обмін правами інтелектуальної власності, міжнародні програми допомоги донорів та Європейських інституцій, а також надходження від оподаткування зовнішньої торгівлі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Grossman G.M., Helpman E. Comparative Advantage and Long-run Growth // American Economic Review. – 1990. – 80. – P. 796-815.
2. Harrison A. Openness and Growth: A Time-Series, Cross-Country Analysis for Developing Countries // Journal of Development Economics. – 1996. – 48. – P. 419-447.
3. Coe D., Helpman E., Hoffmaister A.W. International R&D Spillovers and Institutions // NBER Working Paper. – No.14069. – NBER : Cambridge, MA, 2008. – 23 p.
4. Stensnes K. Trade Openness and Economic Growth. Do Institutions Matter? // Norwegian Institute of International Affairs Paper. – No. 702. – 2006. – 29 p.
5. Glaesar E.L., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Schleifer A. Do Institutions Cause Growth // Journal of Economic Growth. – 2004. – 9(3). – P. 271-303.
6. Rodrik D., Subrmanian A., Trebbi F. Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development // Journal of Economic Growth. – 2004. – 9. – P. 131-165.
7. Dollar D., Kraay A. Institutions, Trade, and Growth // Journal of Monetary Economics. – 2003. – 50. – P. 133-162.
8. Tarr D.G. Putting Services and Foreign Direct Investment with Endogenous Productivity Effects in Computable General Equilibrium Models // Policy Research Working Paper Series. – No. 6012. – World Bank, 2012. – 25 p.
9. Xu Z. Financial Development, Investment, and Economic Growth // Economic Inquiry, Western Economic Association International. – 2000. – 38(2). – P. 331-344.

УДК 629.7:338.45:658.114.5:355.43(045)

Геєць І.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного авіаційного університету

Фарбота Г.Р.
студентка
Національного авіаційного університету

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ВІЙСЬКОВИХ АВІАБУДІВНИХ КОМПАНІЙ

ANALYSIS OF DEVELOPMENT STRATEGIES OF THE INTERNATIONAL MILITARY AIRCRAFT BUILDING COMPANIES

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз стратегії розвитку світових військових авіабудівних компаній та надано визначення найбільш оптимальної стратегії розвитку для подальшої співпраці міжнародної компанії з українськими виробниками. Надано характеристику найбільших компаній з виробництва військової авіаційної техніки, проведено оцінку світового ринку військового авіабудування.

Ключові слова: авіабудування, повітряні судна, інвестування, виробництво авіаційної техніки, військова авіація, стратегія розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье проведён анализ стратегий развития мировых военных авиастроительных компаний и дано определение наиболее оптимальной стратегии развития для дальнейшего сотрудничества международной компании с украинскими производителями. Дана характеристика крупнейших компаний по производству военной авиационной техники, проведена оценка мирового рынка военного авиастроения.

Ключевые слова: авиастроение, воздушные суда, инвестирование, производство авиационной техники, военная авиация, стратегия развития.

ANNOTATION

The article analyzes the development strategies of global military aircraft building companies and determines the most optimal development strategy for further international cooperation of the company with Ukrainian manufacturers. Also, the characteristic of the largest companies in the production of military aircraft is given, and the global military aircraft market is assessed.

Keywords: aviation, aircraft, investment, production of aviation equipment, military aviation, development strategy.

Постановка проблеми. Військова авіація є основою могутності кожної сучасної армії. Військово-повітряні сили стають гарантом недоторканності кордонів та незалежності країни. Аналіз стратегій розвитку міжнародних компаній допоможе більш детально сформулювати подальший план розвитку військового авіабудування в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми в сфері розвитку військової авіаційної сфери розглянуті в чисельних працях таких науковців, як Гордєєнко Ю.В., Мараєв Р.В., Морозов В.П., Борисенко О.С., Бугайко Д.О., Габрієлова Т.О., Загорулько В.М., Кончин В.І., Костроміна Є.В., Кулаєв Ю.Ф., Переверзєва С.А., Геєць І.О., Полянська Н.Є., Юн Г.М. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У статті проаналізовані основні стратегії розвитку компаній, які займають лідируюче місце на ринку світового військового авіабудування, а саме їх можна віднести до стратегій основного типу. В залежності від обраного типу стратегій розвитку міжнародних компаній вітчизняні виробники можуть обрати стратегічного партнера для подальшої співпраці.

Мета статті – визначення найбільш оптимальної стратегії розвитку світової військової авіабудівної компанії та подальша співпраця такої компанії з українськими виробниками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз світового ринку військової авіації вказує на те, що ринок є диверсифікованим. За дохідною частиною можна виділити 10 підприємств, що займають лідируючі позиції у авіабудуванні (рис. 1).

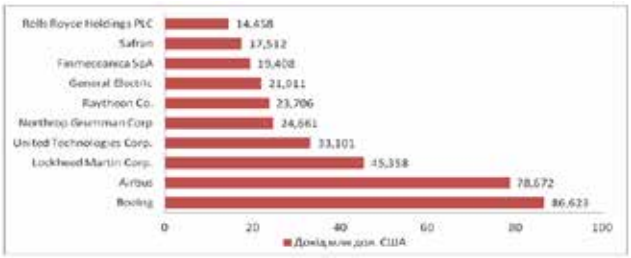


Рис. 1. Провідні аерокосмічні і оборонні виробники у світі в 2013 р. [1]

Ці підприємства представляють ринок авіабудування США, Франції, Італії, Великобританії. На території США здійснюють діяльність такі підприємства, як Boeing, Lockheed Martin Corp., United Technologies Corp., Northrop Grumman Corp., Raytheon Co., General Electric. На території Франції здійснюють діяльність Airbus, Safran. Італійське авіабудування представляє Finmeccanica SpA. Rolls Royce Holdings PL» – це підприємство Великобританії.

Підприємства випускають широкий спектр як цивільних, так і військових, транспортних повітряних суден. Займаються: розробкою вер-

тольотів; авіаційно-космічної техніки військового призначення; аеронавігаційних та електронних систем; випуском та розробкою двигунів; різноманітних складових літака – головні шасі, системи для охолодження гвинтів; розробка та випуск винищувачів нового покоління; розробка та впровадження на повітряні судна бойового військового оснащення (бомби, гармати, ракети, радари широкого спектра та модифікації, ядерна зброя) та ін.

На основі даних, які зазначені на рис. 1, можна проаналізувати стратегії розвитку таких компаній, а саме:

1. «Європейський аерокосмічний концерн» (EADS) – найбільша європейська корпорація аерокосмічної промисловості, утворена в 2000 р. Концерн включає в себе такі підрозділи, як Airbus Defence and Space, Airbus Helicopters, має штат співробітників по всьому світі. До складу підрозділу Airbus Defence and Space входить структурна одиниця, що займається виготовленням військової авіаційної техніки, – Airbus Military.

Стратегія компанії Airbus Military направлена на ринки, що розвиваються, включаючи ринки Африки, Азіатсько-Тихоокеанського регіону та Латинської Америки; також компанія сподівається, що кошти будуть надходити з країн Близького і Далекого Сходу. Airbus Military відкриває свої виробничі підрозділи в різних країнах світу. Відносно нещодавно було відкрито таке виробниче представництво в Перу. Компанія розглядає ринок Індії перспективним для подальшої співпраці. Також компанія пропонує різноманітний спектр повітряних суден. Лінійка продуктів зростає, незважаючи на труднощі. Зосереджується увагу на виробництві військового повітряного судна A400M – єдиний європейський військово-транспортний літак. Чотиримоторний турбогвинтовий літак, призначений для операцій на непідготовленій злітно-посадковій смузі, бере на борт більше 116 осіб. Є одним з найпоширеніших літаків серед Європейських країн. Експлуатація з 2013 р.

2. Boeing Defense, Space & Security – підрозділ компанії Boeing, що займається розробкою та будівництвом військових повітряних суден. Підрозділ спеціалізується на інноваціях, можливостях вирішення поставлених задач на основі платформ з основами інформаційного і технологічного забезпечення. Також не залишаться осторонь стратегії розвитку надання глобальних послуг та підтримки. Boeing Global Services & Support – підрозділ, який забезпечує клієнтів підтримкою повітряних суден, технологічного обслуговування, модифікацією та модернізацію літаків; увага акцентується на інжинірингу та матеріально-технічному забезпеченні. Підрозділ виконує послуги, які направлені на навчання пілотів та обслуговуючого персоналу для оборонних та державних служб.

Boeing створює стратегічні партнерські відносини з провідними некомерційними організаціями, працює разом зі спільнотою ветеранів в Тихоокеанському Північно-Західному регіоні, які допомагають створити модель на базі громад для колективної підтримки ветеранів. Компанія забезпечує ринок США військовими повітряними суднами, здебільшого це реактивні та штурмові винищувачі.

Партнерські відносини між авіакомпаніями та виробниками також виступають стратегічно важливими. Компанія приймає пакети акцій інших авіакомпаній в якості стратегії зростання. Часткове поглинання, повне злиття, спільні та дочірні підприємства є типовими прикладами. Ці стратегії є ефективними для відкриття нових ринків збуту, отримання нового руху і раціоналізації витрат. Ці дії допоможуть залишатися конкурентоспроможними. Такі тактики зробили значний внесок у зростання прибутку галузі.

Досвід Boeing охоплює широкий спектр продуктів в області оборони. Винищувачі, вертольоти, вбудована програма підтримки, товари кібербезпеки, спостереження, сучасна зброя, протиракетна оборона і комерційні похідні літаки – це стратегічний портфель компанії Boeing. Компанія використовує ці цілісні знання і надає вагомість таких інтегрованих систем для клієнтів [2].

3. Стратегічний план компанії Lockheed Martin з 2012 р. є таким: а) досягнення результатів: еластичність, прискореність розвитку, прибутковість (вигідність); б) моторна (жива) культура: доступність, талант, інновації; в) стратегія: трансформувати, розширити, проникнути; стратегічна основа (фундамент): виконання, покращення, оптимізація.

Стратегія компанії направлена на заохочення та максимальне використання малого і середнього бізнесу, розширення ланцюжків поставок, пошук гнучких та інноваційних рішень від співпраці. Lockheed Martin позиціонує себе як компанія, що повністю відкрита для нових способів роботи. Для успішного ведення бізнесу компанія гарантує, що стратегія розвитку буде включати оптимальне поєднання термінів та умов договору, що будуть співставні потоковій вартості, ризикам та комерційній конкуренції, що також є необхідним аспектом діяльності. Повага до цілісності інтелектуальної власності, що належить постачальникам, виступає пріоритетним аспектом при реалізації стратегії розвитку. Сприяння ефективності роботи постачальників, надання постачальникам спеціальної довідки при розробці матеріальної бази. Lockheed Martin відкрито розглядає усі інноваційні рішення та пропозиції та відкрито визначає які з них є ризиковими та небажаними.

Компанія виділила п'ять ключових підходів до просування стратегії розвитку, а саме: 1) швидка адаптація та розвиток комерційних технологій, що буде виступати мостом між спо-

живачами передових технологій та клієнтами національного значення; 2) прискорення кроспродажів додаткових послуг та надання нових рішень для вже існуючих клієнтів; 3) розширення клієнтської бази за рахунок покращення послуг, які надаються вже існуючим клієнтам та клієнтам, що недостатньо обслуговуються; 4) розроблення інноваційних пропозицій на основі поєднання переваг і існуючих можливостей організації, які в подальшому сприятимуть захопленню частки ринку конкурентів компанії; 5) підтримання орієнтації доступної ціни за рахунок оптимізації процесів і розробки креативних рішень для запропонування клієнтам ефективних, інноваційних та конкурентоспроможних продуктів та послуг.

Важливим фактором подальшого розвитку є тісна співпраця з Міністерством оборони США і Агентством Оборони інформаційних систем (DISA). Також компанія планує відкрити 25 нових офісів в містах США та інших країнах світу.

4. Діяльність компанії Bombardier направлена на подолання найбільш гострих проблем мобільності суспільства – міське перевантаження, непередбачувані ціни на паливо та забруднення екології.

В центрі стратегії компанії є три взаємопов'язаних аспекти зростання, які допомагають залучати нових партнерів та нововведення, а саме:

– інвестувати в провідні рішення для забезпечення мобільності: диференційований товарний портфель відрізняє компанію від конкурентів, незважаючи на складну економічну ситуацію в світі, компанія інвестує в розвиток виробництва;

– ріст «коріння» на ключових ринках: збільшення присутності на традиційних ринках. Bombardier очікує, що частина нових літаків і залізничних перевезень збільшить попит на нетрадиційних ринках протягом найближчих 20 років. Шляхом зміцнення і розширення глобальної присутності у компанії є можливість захопити нові сфери бізнесу, оптимізувати структуру витрат і зміцнення глобального лідерства і конкурентоспроможності компанії;

– досягнення бездоганного виконання на кожному етапі розвитку: зростаюча складність продукту та все більш різноманітні потреби клієнтів ускладнюють їх бездоганне виконання. Виникає потреба у відповідній системі, щоб впоратись з поставленою задачею, поставляючи продукцію в строк без шкоди якості і безпеці. Роблять це таким чином, щоб поважати співробітників компанії і зберігати навколишнє середовище [3].

Стратегія визначає те, як керівництво компанії вестиме бізнес, і призначена для створення фінансових і нефінансових показників для акціонерів (рис. 2).

5. United Technologies Corporation (UTC) – одна з найбільших фінансово-промислових груп США. Компанія не акцентує увагу на конкретній стратегії розвитку, оскільки діяльність направлена саме у військову галузь. Але важливим є те, що здійснюється розширення інвестицій на ринках, що розвиваються, з використанням тенденцій до урбанізації і комерційних авіапольотів (авіаперевезень). Стратегічно важливим для компанії є постійне збільшення поставок високотехнічної продукції та послуг для будівельної та аерокосмічної промисловості. Підвищення продуктивності за рахунок укладання нових вигідних контрактів. Керівництво компанії покращує відносини з постачальниками – високоякісна співпраця та скорочення витрат. Стратегія розвитку допоможе заощадити більше ніж 5 млрд. дол. США щороку.

Важко визначити спільну стратегію розвитку для всієї компанії, тому здебільшого підрозділи спираються на власну стратегію розвитку, а не на корпоративну загалом (виробництво складових, гелікоптерів, винищувачів). Але спільним для усіх підрозділів є економічне виробництво, технологічність, стратегічний пошук та розвиток талантів. Підтримка постійного поліпшення високих експлуатаційних характеристик не відбудеться без навчання персоналу (талановитий персонал, вдале робоче місце, стратегічний напрямок діяльності компанії за підрозділами).

До складу United Technologies з 2004 р. входить компанія Sikorsky Aircraft – виробник вертольотів для комерційних, промислових, інституційних, урядових і військових цілей.

6. Northrop Grumman – американська військово-промислова компанія, що є світовим лідером в галузі електроніки та інформаційних технологій, суднобудування та авіакосмічної галузі [4].

Стратегія розвитку Northrop Grumman полягає в тому, щоб компанія стала самим надійним постачальником систем і технологій, що забезпечують безпеку і свободу як США, так і інші країни-союзники. Будучи технологічним лідером у галузі, компанія буде визначати май-

Рис. 2. Стратегія розвитку компанії Bombardier

бутнє оборони – від підводних човнів до космосу і кіберпростору.

Компанія акцентує увагу на тому, що вона буде: чесно здійснювати свою діяльність; дотримуватися корпоративних цінностей; забезпечувати клієнтів чудовими продуктивними програмами; сприяти внутрішньому середовищу інновацій; сприяти співпраці і довірі. Поступаючи таким чином, Northrop Grumman стане для своїх клієнтів партнером, гідним роботодавцем в галузі; гарним вибором для здійснення інвестицій для акціонерів. Ті цінності, які відзначають самі співробітники компанії, є стратегічно важливими для покращення діяльності на всіх рівнях та допоможе створити довгострокові переваги перед конкурентами. Важливим аспектом діяльності для компанії залишається: відповідальність за якість, задоволення побажань клієнтів, раціональне управління бізнесом й ефективне застосування технологій, високі стандарти поведінки (компетентність, креативність, спільна робота), прагнення до відкритості та довіри у всіх відносинах, тісна взаємодія з постачальниками, уникнення бюрократичних затримок

7. General Dynamic – американська компанія, одна з найбільших світових виробників військової і аерокосмічної техніки.

Стратегічні плани компанії відповідають збалансованій бізнес-моделі, що дозволяє деяким підрозділам вийти у світові лідери за рахунок достатньої експлуатаційної гнучкості. Компанія швидко реагує на мінливі вподобання і можливості клієнтів; надає адміністративні послуги, які є необхідними для досягнення поставлених цілей, серед них: людські ресурси, управління ланцюгами поставок, маркетинг та розвиток бізнесу. Штаб-квартира корпорації організована так, щоб підтримувати бізнес-одиниць і виконувати юридичні, фінансові та нормативні обов'язки як можна більш ефективно.

Керівництво компанії значну увагу приділяє стандартам ділової етики, бо кожен співробітник приймає вирішальні рішення. Будь-який співробітник може внести пропозиції до кодексу етичної поведінки компанії «Синя книга».

General Dynamic не інформує про конкретну стратегію розвитку, а лише про приблизні аспекти своєї діяльності та про співпрацю з партнерами. Оскільки компанія забезпечує військовою технікою та послугами як окремі країни, так і компанії – чітку спільну стратегію розвитку для всіх підрозділів важко сформулювати.

8. BAE Systems – британське підприємство, що спеціалізується в оборонній та аерокосмічних галузях, інформаційній безпеці.

Стратегічно важливим аспектом діяльності для BAE Systems є співпраця з іноземними клієнтами у сфері кібербезпеки, що базується на першочергових потребах бізнесу, а не на відповідності стандартам. Більш ніж будь-коли, стратегія інформаційної безпеки взаємопов'язана з бізнес-стратегією і більш широкою стратегією IT. В результаті підхід компанії до структури та стратегії розвитку тісно пов'язаний з традиційною розробкою бізнес-стратегії. Діяльність здійснюється у напрямку роботи з безпекою документації, уникнення можливих загроз, пов'язаних з кібератаками.

Стратегія компанії направлена на відповідність головним принципам: 1) управління (визначення бізнес-правил, що регулюють нову безпеку або працюють у сфері ICE можливості); 2) підтвердження достовірності інформації (процеси, що забезпечать впевненість у подальшій ефективності нової безпеки або можливості ICT для задоволення потреб бізнесу); 3) активізації (конкретизація рішення і елементи управління, опис процедур і технологій, які будуть відповідати потребам бізнесу).

Сьогодні BAE Systems здійснює діяльність у передовій галузі, яка схвалена королівськими ВПС і британським урядом, використовується весь колективний досвід, накопичений за попередні десятиліття, для розробки і виробництва новітніх бойових і навчальних літаків для клієнтів по всьому світу. Одна з найбільш значних змін відбулася в 2011 р., коли дозволили використовувати програму захисту інформації APM (the defence information arm) бізнесу. Інформація є ключовим елементом стратегії на майбутнє, тому що вона є абсолютно важливою частиною, чого чекають клієнти.

9. Finmeccanica SpA – один з найбільших машинобудівних холдингів в Італії. Його структурні підрозділи виконують замовлення в обороні, енергетиці, вертольотобудуванні, телекомунікаціях та транспорті.

Компанія в основному фокусується на трьох стратегічних напрямках (70% виручки, 73% усіх зайнятих на виробництві): 1) вертольоти; 2) оборона і безпека; 3) електроніка і аеронавтика.

Finmeccanica SpA виготовляє та надає такі продукти та послуги: тактичні транспортні літаки, бойові літаки і безпілотні повітряні транспортні засоби, вертольоти як для цивільних, так і військових заявок. Група виробляє навчально-тренувальні літаки, цей підрозділ також проводить модифікацію літаків і їх капітальний ремонт. Компанія має завершений цикл виробництва вертольотів та постійно використовує нові технології для їх покращення. Питання захисту також є стратегічно важливим для компанії, а саме виробництво та впровадження: інтегрованих цільових систем; систем захисту; авіоніки та датчиків для повітряних суден (комунікації для наземних та морських суден, як цивільних, так і військових); систем протиповітряної оборони; охорона портів, аеропортів та управління рухом прибережної зони; інноваційні технології та охорона космічного простору і інформаційних технологій; постачання інтегрованих телекомунікаційних послуг для військової та цивільної безпеки; виробництво ракетних систем, торпед, бронетехніки.

Finmeccanica SpA хоче успішно конкурувати на світовому ринку в аерокосмічній промисловості, обороні та безпеці, будуючи майбутнє на технологічній перевазі, що відрізняє компанію від конкурентів.

Стратегія Групи заснована на ретельному аналізі зовнішньої кон'юнктури і конкурентного позиціонування в різних секторах бізнесу, які разом з детальною оцінкою промислових процесів дозволили визначити шлях за участю реструктуризації та розвитку, і такий шлях вже запущений.

Група акцентує увагу на аерокосмічній галузі, оборонній та безпеці:

1) Ринки – посилення міжнародної присутності та встановлення бізнесу.

2) Продукти та технології – підвищення якості пропозицій та оптимізація технологічних активів.

3) Бізнес – поліпшення бізнес-процесів і раціоналізація портфеля активів.

Компанія прагне зміцнити своє становище у тих сферах діяльності, де може похвалитися твердою позицією з передовими технологіями, продуктами і конкурентоспроможними послугами на міжнародних ринках.

10. Safran SA – французький промисловий конгломерат, що здійснює свою діяльність у сфері електроніки та високих технологій.

Передові технології дозволяють мільярдам пасажирів піднятися у повітря щороку для відпочинку, подорожей та бізнесу. Військові літаки патрулюють повітряний простір, захищаючи людей, використовуються для транспортування військ, техніки, продовольства та інших гуманітарних вантажів та ін. Як цивільні, так і військові користувачі очікують максимальної продуктивності і надійності доставки. Ці основні завдання, з якими стикається як цивільна, так і військова авіація, є невід'ємною частиною групи Safran по стратегії, як один з провідних світових виробників авіаційних двигунів.

Компанія вводить нові інноваційні підходи при розробці майбутніх авіадвигунів, що є також стратегічно важливими аспектом для подальшої діяльності. Основна мета діяльності компанії в цій сфері – це створення тихших, екологічно чистіших, більш економічних та ефективніших двигунів. Стратегія розвитку компанії направлена на досягнення основних цілей до 2050 р., що встановлені ACARE (The Advisory Council for Aeronautics Research in Europe): зниження на 75% викидів діоксиду вуглецю (CO2), 90% зниження оксидів азоту (NOx), зниження сприйманого шуму на 65%.

З 2014 р. на групу Safran припадає більше половини доходів від продажів авіаційно-космічних двигунів. Це означає, що стратегія зростання значно вплинула на покращення діяльності компанії. Оригінальне обладнання та відповідний дизайн також відіграє значне місце в розвитку стратегії.

Керівники компанії повинні визначити першочергові потреби клієнтів; інновації та диференційовані технології є невід'ємною частиною корпоративної культури і ключовими для стратегії розвитку.

Останнім аспектом, що доповнює стратегію розвитку компанії, є використання глобальної мережі MRO для гарантування локальної підтримки всім клієнтам. Safran прискорює впровадження цієї мережі, оскільки вона є необхідною для забезпечення авіаційно-диспетчерської надійності в будь-якому місці і в будь який час. Збереження «сильної екосистеми» є одним з ключових аспектів діяльності. Компанія прагне розвивати свої прямі іноземні інвестиції ще більш швидкими темпами через запуск нової промислової стратегії.

11. Rolls Royce Holdings PLC – британський транснаціональний енергетичний та аерокосмічний концерн, що спеціалізується на виробництві обладнання для атомних станцій, авіадвигунів для цивільних та військових літаків та вертольотів, суднового та енергетичного обладнання. Компанія створила широкий діапазон продукції авіаційних двигунів у світі – 50 тис. двигунів знаходяться в експлуатації 500 авіакомпаній, 2400 корпоративних і комунальних операторів та більше ніж у 100 армій світу в якості силових установок у авіації. Компанія постійно виконує замовлення країн – членів NATO, співпрацює з 150 країнами світу, та у 50 країнах світу базуються виробничі потужності (Німеччина, Сінгапур, Норвегія, Росія, Китай, Австралія, Бразилія, Канада, Франція).

Rolls-Royce Marine Power Operations Ltd (дочірня компанія) виробляє та випробовує ядерні реактори для потреб Королівського військово-морського флоту у підводних човнах. Двигуни різного типу експлуатуються в таких повітряних суднах: Boeing 747,757, 767, 777, 787, 707; Airbus 330, 340,350, 380, 320; Mirage 3; Panavia Tornado; F-35 Lightning II; Golfstrime 2,3,5; C-130J Herculesta та ін. [5].

Стратегія діяльності компанії включає в себе такі складові: 1) замовник (обмін ідеями – клієнт у центрі компанії, повне розуміння клієнта); 2) інновації (постійне поліпшення, надання належних умов для розвитку інновацій, нововведення повністю відповідають потребам клієнтів); 3) збільшення продуктивності (зростання частки ринку за умов конкурентного портфеля продуктів та послуг).

Розподіл доходів компанії у 2014 р. має такий вигляд: авіаційно-космічна галузь – 61%, галузь «земля та море» – 39%.

12. Embraer випускає лише незначну кількість військових повітряних суден – це штурмове, транспортне та судно спеціального призначення (далекого радіолокаційного виявлення, тренувально-навчальне). Головними споживачами виступають країни Латинської Америки та країни ЄС, Індія, деякі країни Африки. Найбільше серійне виробництво – EMB-314 Super

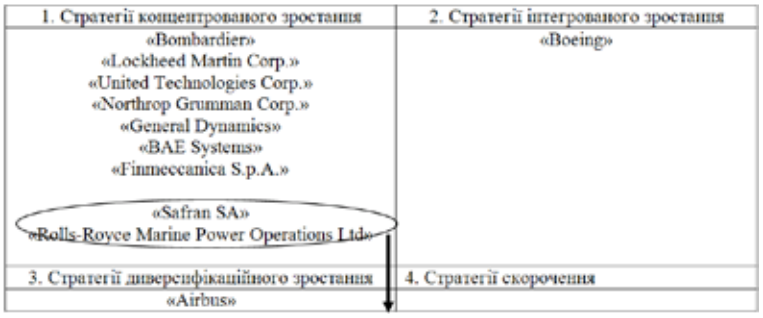


Рис. 3. Типи стратегій компаній з виробництва військової авіаційної техніки

Tucano. Embraer (259) – легке, турбогвинтове штурмове судно [4].

Стратегічно важливим для компанії залишається тісна співпраця з партнерами (здебільшого з країнами Азії, що зараз розвиваються швидкими темпами) та залучення інновацій для покращення діяльності, розширити лідерство в галузі літакобудування цивільних повітряних суден.

Висновки. Вище було проаналізовано стратегії розвитку 12 світових компаній, що займаються військовим авіабудуванням (рис. 3).

Ці підприємства представляють ринок авіабудування США, Франції, Італії, Великобританії та Бразилії. У загальному випадку стратегії розвитку компаній, що займаються виготовлення військових повітряних суден, можна віднести до стратегій основного типу, а саме: концентрованого зростання, інтегрованого зростання, диверсифікаційного зростання, стратегії скорочення.

Для світових компаній, що спеціалізуються на виробництві військової авіаційної техніки характерним, є стратегія концентрованого зростання (Bombardier, Lockheed Martin Corp., United Technologies Corp., Northrop Grumman Corp., General Dynamics, BAE Systems, Finmeccanica S.p.A.). Компанії Boeing притаманна стратегія інтегрованого зростання – вона знаходиться на вищому етапі розвитку, ніж компанії з іншим типом стратегій зростання. Airbus використовує стратегію диверсифікованого зростання у своїй діяльності – це вищий етап розвитку для компаній в порівнянні зі стратегією концентрованого зростання. Компанії Safran SA та Rolls-Royce Marine Power Operations Ltd змінили свої стратегії розвитку з концентрованого зростання на стратегію диверсифікованого зростання. Це вказую на те, що вони перейшли на новий етап розвитку за рахунок тісної співпраці з компаніями лідерами у галузі авіабудування.

Експерти у сфері військової авіаційної техніки зазначають, що українські виробники повітряних суден займають пріоритетний сегмент світового ринку. За якісними показниками та ціновою характеристикою конкурентом українській продукції виступають лише судна російського виробництва. Лише впровадження нових технологій, інтеграція їх з напрацюваннями перевіреними часом, дозволять українським виробникам зберегти місце на світовому ринку.

Ідеальними партнерами при співпраці з українськими оборонними підприємствами та джерелом передачі нових оборонних технологій будуть європейські компанії. Їх стратегії розвитку вказують на вдалішу співпрацю, ніж з іншими компаніями. Політика передачі технологій у цих країнах м'якша, ніж у американців, і зацікавленість працювати з українськими підприємствами вже є.

Потрібен державний підхід з чіткою стратегією і конкретними діями, а не точкові успіхи за рахунок індивідуальної ініціативи розробників. Ця імплементація досвіду країн-лідерів допоможе Україні сконцентрувати увагу на слабких сторонах галузі та розвивати вже існуючі особливості авіабудування на підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Facts on Military Aircraft Manufacturing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.statista.com/.
2. Офіційний сайт Boeing. Broad Expertise, Integrated Systems [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.boeing.com/defense/.
3. Офіційний сайт Bombardier. Strategy of development [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.bombardier.com/.
4. Офіційний сайт Northropgrumman. Business Sectors [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.northropgrumman.com/.
5. Офіційний сайт Rolls-Royce. Trusted to deliver excellence [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rolls-royce.com/.

УДК 339.9

Фрадинський О.А.
кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник,
завідувач відділом наукових досліджень
з економічних питань митної справи
Державного науково-дослідного інституту митної справи

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПОДАТКОВО-МИТНОГО ДЕПАРТАМЕНТУ ЕСТОНСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ

ORGANIZATION OF TAX AND CUSTOMS DEPARTMENT OF THE REPUBLIC OF ESTONIA

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено питання організації діяльності Податково-митного департаменту Естонської Республіки в контексті його підпорядкування, основних завдань і пріоритетних напрямків роботи, управління та керівництва, штатної структури, кадрового забезпечення та фіскальної ефективності діяльності.

Ключові слова: департамент, мито, податки, фінанси, структура, управління.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены вопросы организации деятельности Налогово-таможенного департамента Эстонской Республики в контексте его подчинения, основных задач и приоритетных направлений работы, управления и руководства, штатной структуры, кадрового обеспечения и фискальной эффективности деятельности.

Ключевые слова: департамент, пошлина, налоги, финансы, структура, управление.

ANNOTATION

The article questions the organization of generalization Tax and Customs Department of the Republic of Estonia in the context of his submission, the main objectives and priority areas of work, governance and management, staff structure, staffing and fiscal performance.

Keywords: department, duties, taxes, finance, structure, management.

Постановка проблеми. Одним із важливих питань реформування системи державного управління в Україні є створення єдиної служби адміністрування доходів бюджетної системи. Перші кроки в цьому напрямку здійснені у грудні 2012 р., коли було утворено Міністерство доходів і зборів України шляхом реорганізації (фактично – об'єднання) Державної податкової служби України та Державної митної служби України. В травні 2014 р. зазначене міністерство було реорганізовано у Державну фіскальну службу України.

Такі реорганізації засвідчують, що Україна наполегливо шукає оптимальну та ефективну форму функціонування своєї податково-митної служби в частині її завдань, структури, штату, підпорядкування, керівництва тощо. В цьому процесі важливу роль відіграє вивчення досвіду організації діяльності фіскальних служб в зарубіжних країнах, особливо тих, що постали на теренах колишнього СРСР. Оптимальним об'єктом дослідження для цього є Естонська Республіка, де адмініструванням фіскальних платежів займається структурний підрозділ Міністерства фінансів – Податково-митний департамент.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії та практики діяльності податкових та митних служб зарубіжних країн світу досліджувалися в працях українських науковців податково-митної сфери В. Андрущенка, І. Бережнюка, А. Войцещука, А. Гальчинського, О. Гребельника, А. Кредісова, А. Крисоватого, А. Філіпенка, О. Шниркова, С. Юрія та ін. Проте поза належною увагою залишається дослідження особливостей функціонування фіскальних служб у країнах, що в основу своєї діяльності заклали принцип спільної діяльності митників та податківців.

Мета статті полягає у дослідженні діяльності Податково-митного департаменту Естонської Республіки як оптимальної моделі організації державного контролю у податково-митній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податково-митний департамент Естонської Республіки (Estonian Tax and Customs Board) – урядова установа, що відноситься до управління Міністерства фінансів Естонії, наділена управлінською функцією та здійснює державний нагляд, а також застосовує, на передбачених законом підставах і масштабах, державний примус. Департамент у своїй діяльності підзвітний міністру фінансів, який направляє, координує його діяльність та здійснює по відношенню до нього службовий нагляд [1].

Департамент займається адмініструванням надходжень доходів до державного бюджету у частині державних податків та митних доходів (у 2014 р. забезпечив виконання доходів бюджету в цілому на 82,62%, а по лінії Міністерства фінансів – на 89,92%), захистом суспільства та законної економічної діяльності, реалізацією державної податкової та митної політики, контролем дотримання податкового законодавства, митних правил та інших нормативних актів, видачею дозволів на діяльність та на організацію азартних ігор, наглядовою діяльністю у сфері азартних ігор, а також обслуговуванням клієнтів при виконанні податкових зобов'язань і митних формальностей.

Відповідно до покладених на департамент завдань, до основних його функцій віднесено [2, с. 251]:

– спрощення ведення законної торговельної діяльності між Естонією та країнами, що не входять до складу Європейського Співтовариства;

– запобігання незаконному товарообігу; впровадження митних правил та забезпечення їх виконання;

– ведення обліку державних податків, що підлягають надходженню в бюджет або уже надійшли;

– ведення реєстру податкозобов'язаних осіб;

– ведення податкових справ, нарахування та контроль за правильністю сплати державних податків, а також нагляд за сплатою податків у встановленому розмірі та порядку, використанням податкових пільг, обліком та визначенням сум податків, що підлягають сплаті;

– боргова вимога за податками, відстроченні платежів, списанні та анулюванні податкового боргу;

– повернення та взаємозалік зайво сплачених сум податків;

– захист суспільства та економіки шляхом попередження, запобігання і виявлення податкових та митних порушень;

– застосування державного примусу до порушників митних правил і податкового законодавства;

– розгляд спорів, скарг та їх вирішення; інформування осіб з питань оподаткування та митної справи;

– представлення держави у судах в межах своєї компетенції;

– організація міжнародного обміну інформацією в сфері оподаткування і митної діяльності;

– збір та обробка даних, необхідних для ведення зовнішньоторговельної статистики;

– забезпечення взятих за міжнародними договорами податкових та митних зобов'язань;

– співробітництво з іншими установами, відповідними установами іноземних держав та міжнародними організаціями;

– видача дозволів на організацію та ведення азартних ігор та наглядова діяльність у цій сфері.

Департаментом керує генеральний директор, якого призначає та звільняє міністр фінансів за погодженням з канцлером. Генеральний директор має двох заступників: заступника по основних процесах (координує діяльність у сфері оподаткування та здійснення митних процедур) та заступника по опорних процесах (координує обслуговуючі функції департаменту – його розвиток, кадрову роботу, інформаційно-аналітичне та правове забезпечення).

Структурно департамент ділиться на 11 відділів: розвитку, адміністративний, юридичний, контролю, податковий, кадровий, інформаційно-аналітичний, обслуговування, доходів, слідчий, митного управління (рис. 1). У 2013 р. у складі департаменту працювало 1545 співробітників, із яких на частку чоловіків припадало 28%, відповідно, частка жінок складала 72%. Із них вищу освіту отримало 58% працівників Департаменту [1].

Відділ митного управління формують п'ять служб (митна служба; служба застосування митної політики; служба контролю за легальною торгівлею, Північна служба мобільного контролю; Південна служба мобільного контролю) і три митних пункти (Північний, Південний та Східний). Основними завданнями відділу є: застосування митних правил та пов'язаних

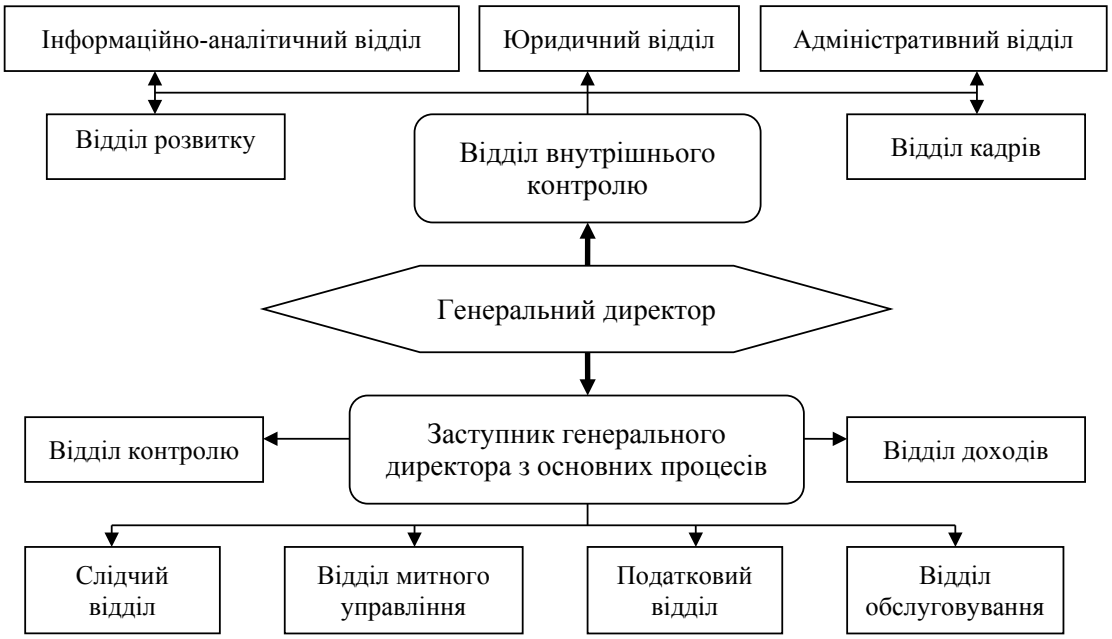


Рис. 1. Структура Податково-митного департаменту Естонської Республіки

із ними нормативних актів, а також попередження митних порушень, їх запобігання, розкриття та провадження; захист суспільства та законної економічної діяльності; обслуговування клієнтів та їх інструктування при здійсненні митних формальностей; опрацювання проектів нормативних актів, що стосуються митної сфери; співробітництво у митній сфері з різними установами та міжнародними організаціями. Пріоритетами в діяльності управління визначено створення сприятливих умов для діяльності законослухняних декларантів та двократне, до 2016 р., зменшення обсягів контрабанди тютюнових виробів, які є основним об'єктом контрабанди в Естонії. Чисельність співробітників відділу у 2013 р. становила 461 особу [1; 4].

До складу відділу контролю входить служба оподаткування; сім служб контролю та шість служб по поверненню платежів. До компетенції відділу віднесено попередження порушень податкового законодавства, законів про азартні ігри, про рідке пальне, про митні правила; визначення та оцінка податкових ризиків; планування роботи у сфері контролю; нагляд за виконанням планів роботи у сфері контролю; внесення пропозицій про зміни та доповнення до правових актів у сфері контролю. Пріоритетами в діяльності відділу на найближчий час визначено боротьбу з податковими правопорушеннями у сфері будівництва, виплатою зарплати «в конвертах»; протидія суб'єктам господарювання, що спотворюють конкурентне середовище за рахунок податкових шахрайств; зменшення кількості фіктивних вимог по відшкодуванню податку з обороту. В 2013 р. у складі відділу працювало 362 співробітника [1; 4].

Відділ обслуговування – третій за чисельністю структурний підрозділ Департаменту. Основними його завданнями є розвиток сфери обслуговування платників податків, їх обслуговування та консультування, поліпшення податкової дисципліни платників. Визначальним у діяльності відділу вважається створення механізмів спрощення і пришвидшення виконання платниками своїх податкових зобов'язань; створення простих і надійних каналів інформування платників; пришвидшення процесів їх обслуговування. Штатна чисельність співробітників відділу в 2013 р. становила 254 співробітника [1; 4].

Слідчий відділ займається питаннями правоохоронної діяльності та включає до свого складу чотири спеціалізованих (координації та розвитку; міжнародного співробітництва у сфері кримінального розшуку; наркоконтролю; розшукової діяльності) та п'ять територіальних (Північна I; Північна II; Південна; Західна; Східна) служб. Його основними завданнями є попередження, запобігання і виявлення фактів порушення податкового та митного законодавства; проведення необхідних, передбачених законодавством, слідчих дій; досудове розслідування злочинів, пов'язаних із порушенням податкового законодавства і митних правил. Пріоритетами в роботи відділу є ефективне кримінальне провадження, спрямоване на швидке повернення прихованих доходів до бюджету держави. В 2013 р. у складі відділу нараховувалося 119 співробітників [1; 4].

Відділ доходів складається із загальної та спеціалізованої служб по утриманню податкової заборгованості. До компетенції відділу віднесено організацію сплати державних податків та інших грошових зобов'язань, а також ведення їх обліку; організація діяльності, пов'язаної із вимогою податкової заборгованості. Особливої ваги в роботі відділу набувають питання покращення податкової дисципліни та робота по мінімізації податкової заборгованості. В 2013 р. у штаті відділу працювало 76 співробітників [1; 4].

Основними завданнями інформаційно-аналітичного відділу є розробка та впровадження в практику системи оцінки ризиків, необхідної для здійснення податково-митного нагляду; організація обміну інформацією на міждержавному та внутрішньодержавному рівнях; обробка даних, що стосуються податково-митної сфери. Поточними цілями роботи відділу визначено розробку нових методів оцінки ризиків та їх використання на практиці; оцінка поточного стану нагляду та результативності заходів; гарантування швидкого та якісного міжнародного обміну інформацією з метою запобігання шахрайству при перетині кордону, а також для збору доказової бази при кримінальному переслідуванні. Чисельність працівників відділу в 2013 р. становила 71 людину [1; 4].

До компетенції юридичного відділу віднесено розгляд спорів та скарг, представлення Департаменту у ліквідаційному, судовому провадженнях та провадженнях про банкрутство; підготовка експертних висновків для нормативних актів; участь в укладенні договорів; юридичне консультування структурних підрозділів Департаменту; управління провадженнями у справах про порушення законодавства. Пріоритетними напрямками роботи відділу є компетентність та результативність у адміністративних провадженнях та захист інтересів держави і платників податків.; обґрунтованість та аргументованість змін у нормативно-правовому полі; швидке та чітке провадження у справах про порушення законодавства як зі сторони посадовців Департаменту, так і з боку платників податків. Штатна чисельність співробітників відділу в 2013 р. склала 67 осіб [1; 4].

Податковий відділ формують два підрозділи – служба акцизів та служба прямих і непрямих податків. Основними завданнями відділу є розробка методики по застосуванню законів та підзаконних актів з питань оподаткування; підготовка експертних висновків до проектів таких нормативно-правових актів; консультування з питань оподаткування. Особливу роль в діяльності відділу відіграють

питання якісного консультування та навчання платників податків; забезпечення швидкого та якісного декларування доходів; розробка пропозицій, направлених на вдосконалення чинного законодавства В 2013 р. у складі відділу працювало 50 співробітників [1; 4].

Відділ розвитку займається питаннями розвитку системи управління Департаментом; формування його бюджету, стратегії та плану управління, звітуванням; координуванням проектів з розвитку та управління; міжнародним співробітництвом у податковій сфері; архівною справою; передачею інформації, необхідної для ведення бухгалтерського обліку, нарахування заробітної плати; кадрової роботи. Виходячи із завдань, особливу увагу у відділі приділяють питанням стратегічного управління Департаментом, ефективному управлінню його бюджетом; економному та простому діловодству. Чисельність працівників відділу в 2013 р. становила 31 співробітник [1; 4].

Завданнями адміністративного відділу є адміністрування державного майна, що знаходиться у власності Департаменту; здійснення поставок; надання послуг по організації поїздок та розміщення, пов'язаних із службовими відрядженнями; надання логістичних послуг всередині Департаменту. Діяльність відділу в 2013 р. забезпечували 22 співробітника [1; 4].

Відділ кадрів здійснює систематичний нагляд за законністю діяльності службовців Департаменту; проводить дисциплінарні провадження; організовує діяльність по попередженню корупції. Станом на 2013 р. у складі відділу нараховувалося 16 співробітників [1; 4].

Територіальні органи Департаменту складаються із 10 прикордонно-митних пунктів (по два – у Таллінні, Нарві, Койдулі та по одному – в Лухамаа, Муруга, Палдіскі, Сілламяе) та 16 бюро обслуговування (Таллінн, Нарва, Кярдла, Курессааре, Хаапсалу, Пярну, Рапла, Пайде, Раквере, Йихві, Йигева, Тарту, Пилва, Виру, Валга, Вільянді) [4].

Особливістю податкової системи Естонії є її простота та невелика кількість податків, які поділяються на державні та місцеві. До групи державних податків відноситься вісім обов'язкових платежів – податок на прибуток, соціальний податок, земельний податок, податок з азартних ігор, податок з обороту, митний збір, акцизи, податок на великовагові транспортні засоби. Місцеві податки встановлюються волосними та міськими громадами у передбачений законодавством спосіб.

На рис. 2 наведено структуру доходів бюджету Естонії у 2014 р., контроль за надходженням яких здійснює Податково-митний департамент. Як бачимо, найбільша частка доходів припадає на соціальний податок (41%); на другому місці за значенням знаходиться податок з обороту – 31%; питома вага акцизів становить 15%, а податку на прибуток – 12%. Інші обов'язкові платежі (податок з важковагових транспортних засобів, податок з азартних ігор та митний податок) становлять близько 1%.

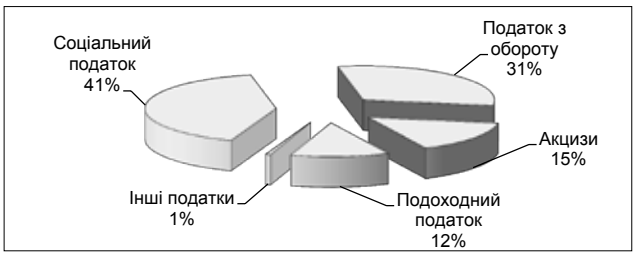


Рис. 2. Структура податкових доходів Естонії у 2014 р. [3]

Податкове право в Естонській Республіці формує система нормативно-правових актів, які врегульовують питання як загального функціонування митно-податкової сфери (Закон про оподаткування, Закон про митницю, Закон про анулювання інтересів за державними податками тощо), так і регламентують справляння окремих податків і зборів (Закон про соціальний податок, Закон про по доходний податок, Закон про податок з обороту, Закон про місцеві податки, тощо) чи фіскальні взаємовідносини окремих категорій платників податків та держави (Закон про хутори, Закон про плату нотаріусу тощо).

Висновки. За часів своєї незалежності Естонії вдалося створити власну податкову систему та фіскальну службу, визначальними рисами яких стали раціональність, мінімалізм, мобільність, ефективність, широке використання можливостей інформаційних технологій. Пріоритетними напрямами діяльності Податково-митного департаменту Міністерства фінансів стало ефективне та точне управління оподаткуванням, сприяння підприємницькій діяльності та захист суспільства і економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Податково-митного департаменту Естонської Республіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.customs.ee/index.php?id=640.
2. Митна енциклопедія : у 2-х т. Т. 2 / Редкол., І. Г. Бережнюк (відп. ред.) та ін. – Хмельницький : ПП Мельник А.А., 2013. – 536 с.
3. Основные виды доходов Государственного бюджета Эстонии за 2014–2013 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.skylaser.ee/buh_help/obzory/Osnov%20dohod%20gosbudzheta%20za%202014-2013.htm.
4. Налогово-таможенный департамент 2013–2016 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.emta.ee/index.php?id=34258.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.2

Бойко В.В.
кандидат економічних наук, доцент, докторант
Національного інституту стратегічних досліджень

ПАРАДИГМА СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

PARADIGM OF THE STATE ECONOMIC SECURITY SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті опрацьовано понятійний апарат системи економічної безпеки держави, ідентифіковано якісні ознаки системи, визначено наукові течії формування парадигми безпеки. Досліджено архітектоніку системи економічної безпеки держави. Визначено та проведено характеристику функцій системи економічної безпеки держави, серед яких мобілізаційна, конкурентоспроможна, моніторингова, превентивна, координаційна та захисна. Визначено тенденцію посилення соціальної компоненти системи економічної безпеки. Сформовано концептуальні позиції розуміння змісту системи безпеки.

Ключові слова: система, економічна безпека, держава, загроза, ризик небезпека, інституції, функція.

АННОТАЦИЯ

В статье обработан понятийный аппарат системы экономической безопасности государства, идентифицированы качественные признаки системы, определены научные течения формирования парадигмы безопасности. Исследована архитектоника системы экономической безопасности государства. Определена и проведена характеристика функций системы экономической безопасности государства, среди которых мобилизационная, конкурентоспособная, мониторинговая, превентивная, координационная и защитная. Определена тенденция усиления социальной компоненты системы экономической безопасности. Сформированы концептуальные позиции понимания теоретического содержания системы безопасности.

Ключевые слова: система, экономическая безопасность, государство, угроза, риск, опасность, институты, функция.

ANNOTATION

Definitions of state economic security are worked out in the article, as well as qualitative features of the system are identified and scientific schools of security paradigm formation are determined. The architectonics of the state economic security system is studied in the article. The characteristic of the features of state economic security is identified and defined, including mobilization, competitive, monitoring, preventive, coordinating and protective functions. The trend of strengthening the social components of economic security is determined in the article. The conceptual positions of security system understanding are also formed.

Keywords: system, economic security, state, threat, risk, danger, institutions, function.

Постановка проблеми. Глобалізаційні виклики і загрози, що посилюються в умовах лібералізації економічних відносин та інтеграції, вимагають необхідності формування превентивних механізмів захисту національних інтересів для забезпечення підтримки процесів соціально-економічного розвитку та розширеного відтворення. В контексті цього актуалізується проблема забезпечення економічної безпеки держави, вирішення якої потребує першочергового дослідження сутнісно-функціональних характеристик системи безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та прикладні засади дослідження системи економічної безпеки держави відображені в працях таких учених, як В. Глущенко, Б. Данилишин, Є. Крихтін, В. Куценко, О. Іляш, Г. Пастернак-Таранушенко, Т. Поснова, А. Сухоруков, М. Чижевська та ін. Авторами опрацьовано питання набору складових економічної безпеки, системи індикаторів оцінювання її рівня, інституційного базису економічної безпеки, формалізації організаційно-економічних механізмів зміцнення безпеки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри активізацію останнім часом наукових розробок у сфері економічної безпеки держави, науковцями ще недостатньо опрацьовані питання структуризації системи безпеки, ідентифікації її складових компонентів, визначення ключових функцій та дослідження парадигми системи економічної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення економічної безпеки держави є комплексною проблемою, що обумовлено як її сутнісно-функціональними властивостями, так і стратегічним характером, вирішення якої потребує дотримання системного підходу. Система (в перекладі з грецької мови – «сполучення») є одним із фундаментальних понять природничих, технічних і соціальних наук. Науковці Р. Акофф і Ф. Емері під системою розуміють сукупність двох і більше елементів, що діють за таких умов: 1) параметри функціонування кожного елемента впливають на поведінку цілої системи; 2) функціонування елементів та їх вплив на систему є взаємозалежними; 3) якщо існують підгрупи елементів, тоді кожна з них у взаємозв'язку впливає на розвиток цілої системи, але жодна не здійснює такого впливу незалежно; 4) кожна частина системи наділена властивостями, що втрачаються, якщо

її відокремити від системи [1]. Своєю чергою, Л. Мельник тлумачить систему через призму двох концептуальних засад:

– матеріально-енергетична сукупність взаємопов'язаних складових, що об'єднані прямими та зворотними зв'язками в єдине ціле;

– саморозвиваюча та саморегулююча визначеним чином упорядкована матеріально-технічна сукупність, що функціонує та керується як відносно стійке єдине ціле на основі взаємодії, розподілу та перерозподілу доступних ресурсів, енергії та інформації, що забезпечує переважання ролі внутрішніх зв'язків над зовнішніми [5, с. 10].

Симбіоз таких сформованих позицій дозволяє виділити якісні ознаки системи, серед яких: 1) обов'язкова наявність упорядкованої сукупності складових елементів, функціонування яких визначається встановленими закономірностями, нормами та правилами; 2) сталий характер взаємозв'язків між складовими елементами, що виникають у процесі діяльності системи; 3) потоки ресурсів, інформації та енергії як всередині самої системи, так і в процесі її взаємодії із зовнішнім середовищем; 4) наявність чіткої ієрархічної структурної побудови з розподілом повноважень, обов'язків, відповідальності та центрів контролю в процесі реалізації основних функцій системи; 5) здатність до саморозвитку та саморегуляції системи, що формують її самодостатність і незалежність у ході суспільного обміну; 6) наявність у цілісної системи властивостей і характеристик, що є непритаманними для її складових елементів, взятих окремо.

Формалізація системи відбувається виключно в результаті сукупної взаємодії її складових елементів. Натомість автономне функціонування відокремлених блоків системи ресурсно неспроможне забезпечити якісне виконання покладених на неї функцій, що заздалегідь дозволяє визначити систему як цілісну ієрархічну взаємоузгоджену сукупність підсистем, блоків і складових елементів, що органічно поєднані між собою взаємозв'язками та взаємозалежностями, функціонування яких спрямоване на досягнення заздалегідь визначених цілей на засадах структурованості, ресурсної спроможності та керованості. В контексті цього раціональною є позиція Г. Пастернака-Таранушенка стосовно взаємопов'язаності та нерозривності організації захисту всіх видів національних інтересів (політичного, військового, економічного, правового тощо) у системі безпеки держави [6, с. 29].

Концептуально виділяють три наукові течії формування парадигми національної економічної безпеки: 1) камералізм (середина XIX ст., основоположником якої є Ф. Ліст). Цільовими пріоритетами забезпечення економічної безпеки представники цієї школи визначали захист національних економічних інтересів держави засобами формування механізмів протидії зовнішньоекономічним загрозам та посилення конкурентних позицій держави на міжнародній арені. Ключовими інструментами зміцнення економічної безпеки вважалися протекціонізм у торговельній політиці, боротьба з контрабандою та удосконалення експортно-імпортної політики; 2) кейнсіанство (30-ті роки XX ст.). На противагу зовнішнім викликам основним джерелом загроз економічній безпеці держави Дж.М. Кейнс вважав нераціональне використання природно-ресурсного потенціалу національної економіки, що зумовлює до збільшення безробіття, посилення інфляційних процесів, економічної стагнації тощо. Низька ефективність господарських комплексів ресурсно неспроможна забезпечити соціально-економічну стабільність і гарантувати високі стандарти якості життя населення, що визначалися фундаментальною основою економічної безпеки держави, досягнення належного рівня якої запропоновано здійснювати на засадах використання механізмів та інструментів державного регулювання економікою; 3) інституціоналізм (друга половина XX ст., ідеолог Е. де Сото). Надмірна лібералізація економічних відносин поставила під сумнів самодостатність ринкових відносин та недоцільність їх регулювання з боку держави. З огляду на це виникла необхідність побудови ефективних механізмів суспільного контролю на засадах формування адекватного інституційного середовища забезпечення економічної безпеки, що встановлює «єдині правила гри» для суб'єктів економічних відносин на всіх ієрархічних рівнях [2, с. 97–98].

Стратегічні цілі та вихідний ресурсний потенціал держави визначають структуру системи економічної безпеки, її функціональні складові, набір індикаторів оцінювання її рівня, механізми та засоби зміцнення економічної безпеки. Якісною властивістю ефективної системи безпеки є її здатність еволюціонувати відповідно до зміни викликів, загроз і пріоритетних завдань у конкретний період часу. Неможливо досягнути абсолютного стану безпеки та знівелювати до нуля дестабілізуючий вплив загроз. Однак це не є свідченням функціональної обмеженості чи неспроможності системи економічної безпеки держави. Процеси функціонування, розвитку та поступальних змін неодмінно продукують дестабілізуючі впливи. Таким чином, досягти абсолютної безпеки можна лише за умови перебування у стані спокою, якому непритаманні будь-які процеси взаємодії, що апріорі є неможливим з огляду на відсутність замкнутих економічних систем.

Для забезпечення функціональної спроможності системи економічної безпеки держави важливими є не лише наявність адекватної організаційної структури внутрішніх підсистем, блоків, механізмів та елементів, але й міцних і надійних взаємозв'язків між ними, що забезпечують раціональний баланс повноважень, обов'язків і відповідальності в про-

цесі формування безпечних умов розвитку суспільства з одночасним узгодженням інтересів суб'єктів усіх ієрархічних рівнів управління безпекою. На формування структури системи економічної безпеки держави мають вплив як внутрішні вихідні параметри, що визначають її ресурсно-функціональний потенціал, так і зовнішні чинники, які є слабо керованими та прогнозованими. Останні залежать не лише від економічних, але й геополітичних впливів, що є непідконтрольними економічним законам. Схематична декомпозиція архітектоніки системи економічної безпеки держави представлено на рис. 1.

Наявність численних внутрішніх структур і взаємозв'язків системи економічної безпеки держави обумовлює складність управління процесами формування безпеки, оперативного корегування її параметрів, створення гнучких механізмів захисту національних інтересів. Поряд з цим система безпеки залежить від синергічного впливу цілої сукупності внутрішніх і зовнішніх

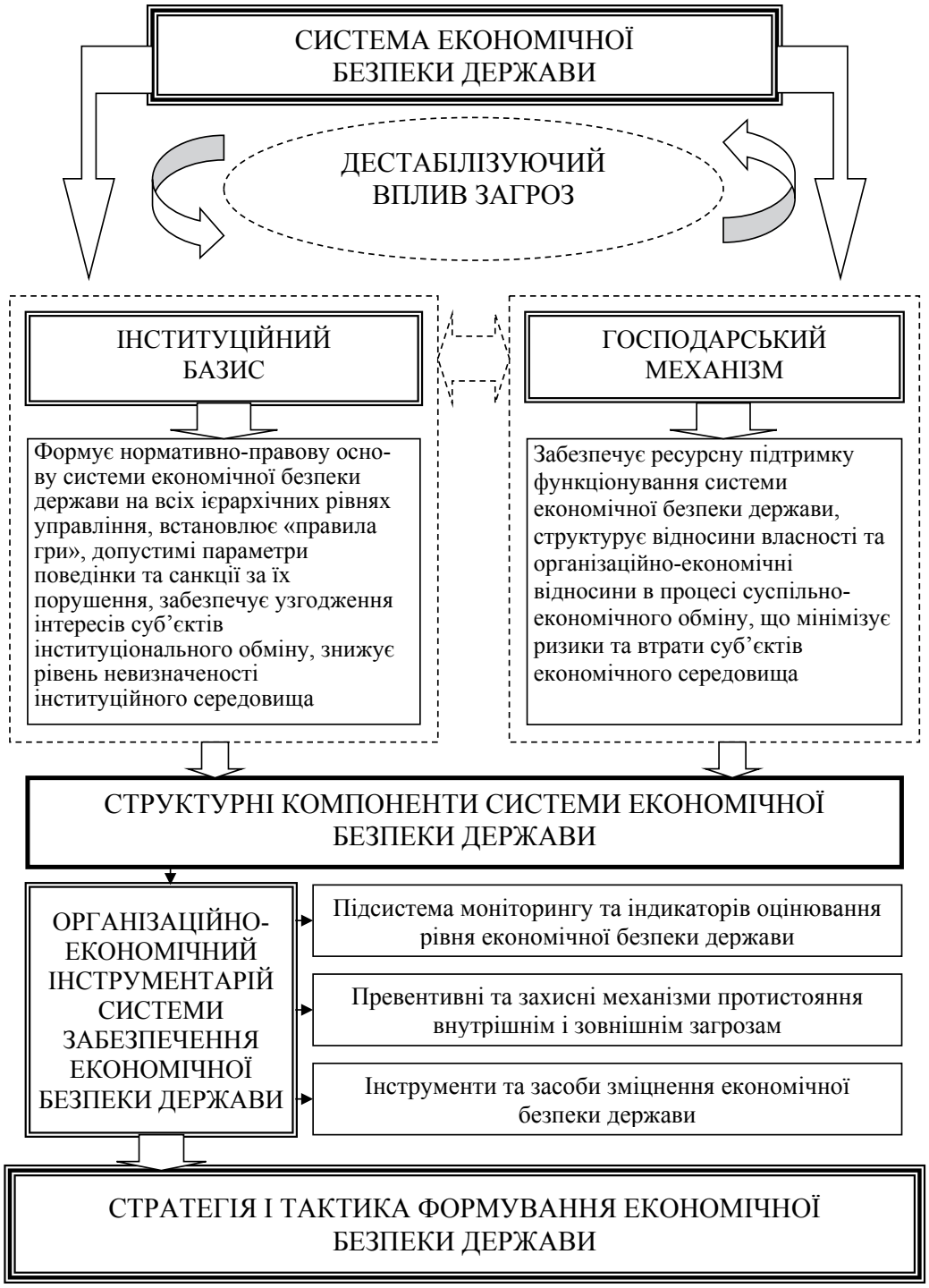


Рис. 1. Схематична декомпозиція архітектоніки системи економічної безпеки держави
Джерело: власна розробка

детермінант, параметри розвитку яких є автономними. Низька здатність до прогнозування параметрів розвитку нестабільного середовища формалізує ключове завдання системи безпеки, а саме мінімізацію негативної дії деструктивних впливів. Це дозволяє ідентифікувати принципову відмінність системи економічної безпеки серед інших соціально-економічних систем, для яких характерна ресурсно-функціональна підтримка процесів розвитку, що полягає в орієнтації на проектування безпечних умов на перспективу.

На думку О. Іляш, побудова захисного механізму за умов підвищеної нестабільності середовища функціонування системи потребує оперативної мобілізації ресурсів щодо забезпечення організованого цілеспрямованого протистояння існуючим загрозам. Наявність внутрішнього та зовнішнього середовищ по відношенню до системи безпеки, відповідно, вимагає формування адекватних механізмів захисту: зовнішній механізм покликаний забезпечити раціональну взаємодії з оточуючим середовищем, у свою чергу, внутрішній – здійснювати боротьбу зі структурними загрозами, що спричинені недосконалістю самої системи економічної безпеки [4, с. 39]. З огляду на природу та характер походження зовнішні загрози є менш керованими, ніж внутрішні, однак це зовсім не означає, що потрібно недооцінювати потенційну небезпеку з боку останніх, адже внутрішні дестабілізуючі впливи спроможні зруйнувати систему безпеки зсередини. Органічна взаємодія зовнішньої та внутрішньої надбудови формують структуру системи економічної безпеки держави, складові елементи якої націлені на ефективну реалізацію конкретних функцій, характеристика яких представлена на рис. 2.

Рис. 2. Функції системи економічної безпеки держави

Джерело: власна розробка

Багатофункціональний характер економічної безпеки заздалегідь визначає складну ієрархічну будову системи її забезпечення, що включає макро- (держава), мезо- (регіон), мікро- (підприємство) та нанорівні (людина). Таким чином, поряд із горизонтальними, системі безпеки притаманні вертикальні взаємозв'язки, що структурують параметри розвитку кожного з вказаних ієрархічних рівнів, але не порушують автономію останніх.

Останнім часом серед учених спостерігається суттєве посилення соціальної компоненти системи економічної безпеки та ролі останньої в активізації процесів сталого розвитку держави. Така позиція відслідковується в працях таких науковців, як Б. Данилишин [3], О. Іляш [4], Є. Крихтін [9], Т. Поснова [7], М. Чижевська [10] та ін. З однієї сторони, посилення соціальної спрямованості системи безпеки є наслідком підвищення рівня потреб людини, стандартів якості життя населення та гуманізації суспільних процесів, що є мож-

ливим за рахунок нарощення обсягів виробничо-ресурсного потенціалу світової економіки та перегляду пріоритетних ціннісних людських орієнтирів, а з іншої – стало очевидним, що забезпечення високих соціальних стандартів життя населення є потужним стимулятором активізації процесів економічного розвитку, розширеного відтворення та зміцнення безпеки держави. На сьогодні необхідність соціальної орієнтації системи економічної безпеки України обумовлюється такими чинниками, як: 1) наростаюча соціальна напруга в суспільстві, спричинена низьким рівнем ефективності виконання органами державного управління делегованих їм повноважень; 2) відсутність рівного доступу населення до можливості якісного задоволення базових прав і потреб; 3) існуючі диспропорції регіонального розвитку; 4) об'єктивна доцільність та нагальна необхідність проведення системної реформи в соціальній сфері; 5) високий рівень безробіття та наростаючі темпи трудової міграції населення. З огляду на це стратегічною метою системи економічної безпеки держави визначають формування такого стану національної економіки, який поряд із забезпеченням військово-політичної та економічної стабільності на засадах побудови ефективних механізмів протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам дозволяв створити б комфортні умови для життя та всебічного розвитку людини [8, с. 76].

Висновки. Опрацювання сутнісно-теоретичних характеристик системи економічної безпеки держави забезпечило ідентифікацію концептуальних позицій розуміння її змісту в таких аспектах, як: 1) об'єктивна потреба в структуризації економічних відносин та мінімізації конфліктів інтересів між суб'єктами економічного обміну; 2) інституційна надбудова системи державного управління, покликана сформувати комфортні «правила гри» в умовах постійних змін параметрів розвитку оточуючого середовища; 3) цілісна сукупність економічних, організаційних, правових, інституційних інструментів, функціонування якої спрямована на досягнення безпечних умов розвитку людини та суспільства; 4) функціональний базис формування та нарощення виробничо-ресурсного потенціалу національної економіки та його трансформації в напрямі досягнення та підтримки процесів сталого розвитку держави; 5) логічно-структурний комплекс заходів, спрямований на протистояння внутрішнім та зовнішнім загрозам економічного середовища, цільовим критерієм оптимальності функціонування якого є мінімізація втрат, понесених у результаті дестабілізуючих впливів.

Система економічної безпеки перебуває в органічній взаємодії з процесами соціально-економічного розвитку та розширеного відтворення в державі. З однієї сторони, формування інституційно-спроможної системи безпеки можливе в умовах наявності потужних ефективних господарських комплексів національної економіки, що функціонують на інноваційних засадах, а з іншої – реалізація превентивної та захисних функцій безпеки є первинною фундаментальною основою для налагодження ефективного господарювання. Тому побудова системи економічної безпеки визначається базовим стратегічним пріоритетом державної політики у внутрішній та зовнішніх сферах, досягнення якого забезпечує захист національних інтересів і підвищення рівня добробуту та якості життя населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акофф Р. О целеустремленных системах / Р. Акофф, Ф. Эмери ; пер. с англ. под. ред. И. Ушакова. – М. : Советское радио, 1974. – 272 с.
2. Глущенко В.В. Еволюція формування парадигми національної економічної безпеки / В.В. Глущенко // Актуальні питання фінансової безпеки держави : зб. наук. праць Міжнародної наук.-практ. Інтернет-конф. «Актуальні питання безпеки фінансової системи держави» (Харків, 21 лютого 2014 р.). – Х. : ХНУВС, 2014. – С. 96–99.
3. Данилишин Б. Соціальна безпека – підґрунтя сталого розвитку / Б. Данилишин, В. Куценко // Вісник НАН України. – 2010. – № 1. – С. 20–28.
4. Іляш О. І. Трансформації системи соціальної безпеки України: регіональний вимір : [монографія] / О.І. Іляш – Л. : ПАІС, 2012. – 592 с.
5. Мельник Л.Г. Экономика развития : [монография] / Л.Г. Мельник. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2006. – 662 с.
6. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Статики процесу забезпечення / Г.А. Пастернак-Таранушенко ; за ред. Б. Кравченка. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.
7. Поснова Т.В. Соціальний механізм економічної безпеки / Т.В. Поснова // Науковий вісник Національного університету ДПС України. Серія «Економіка, право». – 2014. – № 1(64). – С. 64–69.
8. Система економічної безпеки держави / Під заг. ред. д.е.н., проф. А.І. Сухорукова. – К. : ВД «Стилос», 2009. – 685 с.
9. Соціальна політика та економічна безпека / Під заг. ред. Є.І. Крихтіна. – Донецьк : Каштан, 2004. – 336 с.
10. Чижевская М.Б. Социальная безопасность: анализ и практика экономического исследования / М.Б. Чижевская // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – № 1(56). – С. 31–38.

УДК 69.003: 338.12

Борейко В.І.
доктор економічних наук, доцент
Міжнародного економіко-гуманітарного університету
імені Степана Дем'янчука

БУДІВЕЛЬНА ГАЛУЗЬ ЯК ІНДИКАТОР ТА СТИМУЛЯТОР РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

CONSTRUCTION INDUSTRY AS THE INDICATOR AND THE STIMULATOR OF THE NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено тенденції розвитку будівельної галузі, можливість використання їх для прогнозування і стимулювання розвитку національної економіки та вироблення запобіжних механізмів для недопущення криз і забезпечення економічного зростання країни. Обґрунтовано, що початок спадів і піднесень у будівельному комплексі відбувається на один-два роки раніше, ніж в національній економіці в цілому, тому для виходу з кризової ситуації держава повинна всебічно сприяти залученню інвестицій в будівельну галузь.

Ключові слова: будівельна галузь, національна економіка, кризи, інвестиції, економічне зростання.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы тенденции развития строительной отрасли, возможности их использования для прогнозирования и стимулирования развития национальной экономики и выработки предупреждающих механизмов для недопущения кризисов и обеспечения экономического роста страны. Обосновано, что начало спадов и подъемов в строительном комплексе происходит на один-два года раньше, чем в национальной экономике в целом, поэтому для выхода из кризисной ситуации государство должно всемерно способствовать привлечению инвестиций в строительную отрасль.

Ключевые слова: строительная отрасль, национальная экономика, кризисы, инвестиции, экономический рост.

ANNOTATION

In the article trends of the development of the construction industry, the possibility to the using them to predict and stimulate the development of national economy and the manufacturing of safety mechanisms for the prevent crises and to ensure economic growth are investigated. Proved, that the beginning of the downs and growth in the construction industry to happens on 1 – 2 years earlier, than in the national economy, therefore to overcome the crisis the state should fully promote investment to the construction industry.

Keywords: construction industry, national economy, crisis, investment, economic growth.

Постановка проблеми. Сучасні проблеми в національній економіці, які зумовлені довготривалою рецесією, вимагають від науковців визначення перспектив її розвитку та пошуку шляхів для подолання спаду і відновлення економічного зростання. Проте робити сьогодні довготривалі перспективи при нестабільній політичній ситуації, зовнішній військовій агресії та залежності країни від підтримки міжнародних фінансових організацій досить складно. Водночас невпевненість у майбутньому негативно впливає на ініціативність керівників галузей, регіонів, підприємств, організацій, установ та гальмує економічний розвиток країни в цілому.

Тому вироблення науково обґрунтованого прогнозу розвитку національної економіки, пошук шляхів та реалізація механізмів для забезпечення її зростання є ключовим завданням українського уряду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складні фінансово-економічні потрясіння, які Україна переживає з 2008 р., привернули до себе увагу багатьох відомих вітчизняних вчених, серед яких слід виділити роботи О. Амоші, О. Барановського, М. Білопольського, В. Геєця, А. Гриценка, О. Кузьміна, Є. Лібанової, Є. Мішеніна, І. Родіонової, А. Такаченка, В. Ткаченка, А. Чухна.

Так, на думку В. Ткаченка, чинником нерозв'язання внутрішніх протиріч та джерелом перетворення потенційної кризи економічної системи в реальну є невідповідність між різними елементами технологічної, галузевої, відтворювальної та інституціональної структури: «Простіше кажучи, безпосередніми причинами кожної конкретної кризи в економіці може бути невідповідність потребам її поступу власних технологічної, галузевої, відтворювальної, інституціональних структур» [1, с. 200].

А. Гриценко вважає, що «головна причина криз завжди полягає в суперечності, яка виражає співвідношення двох сутнісних сторін явища». Причому основна суперечність реалізується через цілу систему фінансово-економічних суперечностей, головними серед яких є суперечності між вартістю і грошима, між попитом і пропозицією, між доходами і фінансовими зобов'язаннями (боргами) [2, с. 40].

Отже, публікацій, в яких аналізуються причини виникнення кризових ситуацій в Україні та нинішній стан національної економіки, досить багато, однак цього недостатньо, щоб їм запобігти та забезпечити економічне зростання країни.

Мета статті – дослідження тенденцій розвитку будівельної галузі, використання їх для прогнозування розвитку національної економіки та вироблення запобіжних механізмів для недопущення криз і забезпечення економічного зростання країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прогрес у розвитку людської цивілізації тісно

пов'язаний з функціонуванням будівельного комплексу. За рівнем та якістю споруджених будівельних об'єктів (пірамід, храмів, театрів, стадіонів, каналів, гідроелектростанцій, автомагістралей, торгових центрів, хмарочосів, житлових кварталів) ми можемо судити про досягнення державних утворень як кілька тисячоліть тому, так і сьогодні. Тому для забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку країни та недопущення кризи будь яка держава повинна приділяти значну увагу контролю за діяльністю будівельного комплексу.

Саме з відсутністю адекватної політики з контролю за розвитком будівельної сфери у США дослідники пов'язують виникнення кризи 2008–2009 рр. у цій країні та поширення її на інші континенти. На думку групи сумських вчених (Р. Косодія, Є. Мішеніна та А. Бондаренка), в основі сучасних криз лежать надмірні інвестиції компаній, які після ліквідації Бреттон-Вудської системи не обмежуються розвиненими країнами і перетворилися на глобальний феномен. Для стимулювання попиту у 2001–2003 рр. Федеральна резервна система США вдалася до зниження відсоткових ставок, тому виникнення «бульбашки» на ринку житла було не помилкою центральних банків, а наслідком цілеспрямованої політики американського уряду. «В дійсності ж різке зростання цін на нерухомість було логічним результатом агресивного зниження витрат на оплату праці компаніями з розвинених країн» [3, с. 137].

При цьому: «Очевидно, що причинами кредитних «бульбашок» були не лише низькоякісні позики та фінансові інновації, але й стимулювання «паперового» економічного зростання через різке збільшення боргових зобов'язань» [3, с. 139].

Однак при врахуванні тенденцій та використанні переваг будівельної галузі можна спрогнозувати перспективи розвитку національної економіки, запобігти економічній кризі та забезпечити соціально-економічний розвиток країни.

У будівельному комплексі України у 2001–2013 рр. вироблялося 4,8–7,5% від загального обсягу продукції, виробленої національною економікою (табл. 1).

При цьому успішна діяльність будівельників забезпечувала попит на металургійну, лісотехнічну, машинобудівну продукцію та транспорт загального і спеціального призначення. Крім того, зазначений комплекс найбільш повно характеризує тенденції у розвитку національної економіки і дозволяє спрогнозувати майбутні спади і піднесення. Так, протягом 2002–2007 рр. питома вага будівельної продукції у загальному обсязі продукції, виробленої економікою України, постійно зростала, що свідчило про випереджаючий розвиток будівельного комплексу.

Проте якщо у 2003–2005 рр. таке зростання було помірним (в межах 0,5 відсоткових пункти), то в 2006 та 2007 рр. воно складало відповідно 0,93 та 0,75 відсоткових пункти. А це, крім позитиву, відміченого вище, несло і негативний наслідок. Він полягав в тому, що, оскільки розвиток національної економіки, а значить, і доходів населення, споживачів будівельної продукції, відставав від розвитку будівельного комплексу, його зростаючі запити у грошових ресурсах покривалися банківсько-кредитними установами. Які, в свою чергу, вдавалися до отримання коштів від Національного банку України та зовнішніх запозичень, чим закладалися майбутні фінансові ризики.

Це підтвердилося вже у 2008 р., коли будівельний комплекс, залишившись без кредитних ресурсів, зазнав найбільшого спаду, а його питома вага у випуску продукції економікою України, знизилася з 7,47 до 7,04%, або на 0,43 відсоткових пункти. В наступному 2009 р. спад у будівництві був найбільшим серед інших виробництв – 48,2% [4], що спричинилося до зниження його частки в 2009–2011 рр. у національній економіці до 5,56%.

У 2012 р. в будівельному комплексі України намітилася тенденція до випереджаючого порів-

Таблиця 1

Частка будівельної продукції у загальному обсязі випуску продукції економікою України у 2001–2013 рр.

Показники	Роки												
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Випуск продукції економікою країни, млрд. грн.	475	520	624	840	1036	1231	1631	2153	2021	2466	2966	3151	3190
Будівельна продукція, млрд. грн.	23,8	25,1	33,4	48,8	60,0	82,7	121,9	151,5	116,0	137,1	165,0	184,8	174,2
Частка будівельної продукції у загальному обсязі випуску продукції економікою України, %	5,01	4,83	5,35	5,81	5,79	6,72	7,47	7,04	5,74	5,56	5,56	5,86	5,46

Складено за даними [4]

няно з національною економікою зростання – його частка у загальному обсязі випуску продукції економікою України зросла на 0,3% пункти і становила 5,86%. Однак вже в наступному 2013 р. цей показник знову знизився до 5,46%, що свідчить про те, що в найближчі два-три роки економічне зростання в національній економіці не спостерігатиметься.

Оскільки провідні економісти вважають будівельний комплекс індикатором майбутнього розвитку національної економіки в цілому, то для відповіді на питання, коли можливе відновлення економічного зростання в нашій країні, проаналізуємо роботу будівельників протягом 2006–2015 рр. (табл. 2).

Наведені дані засвідчують, що зростання обсягів виконаних будівельних робіт розпочалося з березня 2006 р. та досягнуло максимуму у січні-лютому 2007 р. Надалі зростання цього показника уповільнилося, і протягом березня-грудня 2007 р. індекси обсягів будівельних робіт до відповідного періоду попереднього року знаходилися в межах 113–116%. У січні 2008 р. вперше було зафіксовано падіння обсягів будівельних робіт в порівнянні з відповідним періодом попереднього року на 5,3%, яке у грудні цього року сягнуло 15,8%. І хоча в першому-другому кварталах 2008 р. національна економіка демонструвала зростання, передвісником кризи, яка сягнула України у вересні 2008 р., на дев'ять місяців раніше був будівельний комплекс.

Із наведеного можна зробити висновок, що за зміною обсягів продукції будівельного комплексу держава може передбачити економічний спад, який насувається, та впровадити випереджаючі заходи для його уповільнення.

У 2009 р. обсяги виробленої будівельної продукції складали 51,8% від відповідного показника попереднього року. В 2010 р. стагнація у будівельному комплексі продовжувалася, а обсяги виробленої продукції були меншими, ніж в 2009-му кризовому році. Хоча в другій половині 2010 р. індекси обсягів виконаних будівельних робіт порівняно з відповідним періодом попереднього року зростали і становили за підсумками року 94,6%. І тільки з січня 2011 р., тобто рівно через три роки після початку кризи в будівельному комплексі, обсяги виконаних будівельних робіт в порівнянні з попереднім роком перевищили 100%, а за підсумками року цей показник складав 118,6%.

У цьому ж 2011 р. валовий внутрішній продукт (ВВП) України зріс порівняно з попереднім роком на 5,4%.

Проте вже з серпня 2012 р. обсяги виконаних будівельних робіт в нашій країні порівняно з попереднім роком знову почали знижуватися. Зазначена тенденція тривала і в 2013 р. Це спричинилося до того, що в 2013 р. індекс ВВП України до попереднього року склав 100,0%, а в 2014 р. – 93,2%.

Отже, враховуючи встановлені закономірності залежності розвитку національної економіки від функціонування її будівельного комплексу та індекси обсягів виконаних будівельних робіт в першій половині 2015 р. (63–72%), можна зробити висновок, що в найближчі два роки економіка нашої країни буде продовжувати знаходитися в стадії рецесії.

У процесі проведення аналізу розвитку національної економіки та її будівельного комплексу в 2014–2015 рр. ми не акцентували увагу на те, що однією з причин падіння національного ВВП є анексія Російською Федерацією Криму та ведення Україною військових дій на сході країни проти сепаратистів та російських Збройних сил і найманців. Це обумовлено тим, що для ведення військових дій країні потрібно збільшувати виробництво

Таблиця 2

Індекси обсягів виконаних будівельних робіт в Україні в 2006–2015 рр., % до відповідного періоду попереднього року

Періоди	Роки									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Січень	94,6	127,3	94,7	43,6	74,3	114,7	117,8	93,9	103,4	63,3
Січень – лютий	99,9	120,1	99,9	42,9	78,7	116,8	109,2	93,5	101,4	68,0
Січень – березень	105,0	116,5	101,2	43,5	78,5	118,2	106,2	87,8	103,2	68,7
Січень – квітень	106,4	115,3	99,5	44,6	78,7	120,5	107,1	87,9	98,4	67,4
Січень – травень	108,2	113,7	98,8	44,3	79,9	121,3	109,0	84,3	95,9	68,8
Січень – червень	106,6	114,4	98,6	45,2	80,7	123,0	106,0	83,9	92,2	71,7
Січень – липень	106,9	114,5	97,9	45,8	83,2	120,5	102,0	86,0	88,9	
Січень – серпень	107,1	112,7	97,5	46,4	86,1	119,9	99,2	87,1	85,4	
Січень – вересень	107,6	114,3	92,9	47,6	87,4	118,9	97,9	86,8	83,6	
Січень – жовтень	108,4	114,0	90,6	48,5	90,8	119,9	96,2	86,7	82,1	
Січень – листопад	108,8	114,7	87,2	50,2	91,8	120,7	93,6	87,6	81,6	
Січень – грудень	109,9	115,6	84,2	51,8	94,6	118,6	91,7	88,9	79,6	

Складено за даними [4]

зброї, матеріально-технічного забезпечення та розбудовувати транспортну інфраструктуру. Тому, як показує досвід інших країн, це може сприяти розвитку національної економіки.

Таким чином, держава, відслідковуючи, стимулюючи та регулюючи обсяги інвестицій в будівельний комплекс, здатна впливати на характер розвитку національної економіки, згладжувати циклічні коливання та уповільнювати темпи економічного спаду. Для цього, наприклад, Дж.М. Кейнс та його послідовники рекомендують в умовах стрімкого економічного піднесення зменшувати обсяги державних інвестицій, щоб уповільнити це зростання. І навпаки, в кризових ситуаціях держава повинна вдатися до збільшення обсягу своїх інвестицій, для того щоб зменшити рецесію. Для цього кейнсіанці допускають навіть збільшення дефіциту Державного бюджету.

Однак зазначений механізм регулювання розвитку національної економіки, який ґрунтовно описаний в роботах всесвітньо відомих економістів, Україна практично не використовує.

Так, на думку В. Геєця, щойно у 2008 р. окреслилися ознаки кризи, що насувалася, потрібно було йти на зниження цін у будівництві, орієнтуватися на рівень рентабельності 10–15% і направити потік накопичених грошей у цей комплекс, адже в умовах зниження виробництва і попиту та загрози банкрутства компаній вигідніше (за законами мікроекономіки) продати об'єкти із збитками, величина яких буде меншою, ніж у випадку, коли компанія збанкрутує і знецінені активи стануть, як завжди це було, продаватися значно дешевше, ніж до кризового рівня [5, с. 19].

Слід відмітити, що ця думка не нова, вона значно раніше обґрунтована Дж.М. Кейнсом, однак, як зазначає В. Геєць, цього не відбулося. Тому в основі глибокої рецесії національної економіки у 2008–2009 рр. лежить надмірний «перегрів» будівельного комплексу напередодні кризи та відсутність його підтримки державою в умовах економічного спаду.

Ця ж ситуація повторюється і сьогодні, коли в складній економічній ситуації, при збитковості багатьох підприємств і зменшенні доходів населення та через збільшення Національним банком України (НБУ) облікової ставки кредитні ресурси стали практично недоступними для потенційних замовників будівельної продукції, що гальмує розвиток національної економіки.

Висновки. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що початок спадів і піднесень у будівельному комплексі відбувається на один-два роки раніше, ніж в національній економіці в цілому. Це пояснюється такими причинами:

– у будівельників на відміну від промислового комплексу наявні обмежені оборотні засоби, тому комплекс першим відчуває на собі відтік фінансових ресурсів, спричинений зменшенням зовнішніх і внутрішніх інвестицій, кредитів та депозитних вкладів населення;

– в свою чергу, падіння обсягів виробництва будівельної продукції зменшує попит на товари та послуги суміжних виробництв, які забезпечують діяльність будівельників: будівельних матеріалів, місцевої та деревообробної промисловості, машинобудування, загального і спеціального автомобілебудування, металургії, хімічної галузі, видобувного сектору, енергетики та транспортування;

– після спаду і стагнації в населення починають накопичуватися вільні кошти, які воно намагається розмістити в найбільш стабільні об'єкти, якими є банки та нерухоме майно.

Таким чином, заходи з подолання кризової ситуації та відновлення зростання національної економіки повинні включати:

– інвентаризацію всіх об'єктів недобудованого нерухомого майна та виділення з Державного бюджету коштів для добудови будівель з високим ступенем готовності. Причому для цього держава, користуючись рекомендаціями кейнсіанців, може вдатися до збільшення дефіциту Державного бюджету;

– погашення державою замовникам будівельної продукції відсотків за кредитами, які отримані ними для фінансування будівництва;

– фінансування державою будівництва автомобільних і залізничних доріг, вокзалів, аеродромів, каналів, готелів, соціальних об'єктів та інших споруд загальнодержавного значення.

Впровадження всіх запропонованих заходів потребує значних видатків з Державного бюджету, що в нинішній економічній ситуації важко здійснити. Однак в цьому випадку держава може допустити фінансування будівництва за рахунок додаткової емісії грошової маси, оскільки ці гроші не будуть «викинуті» безпосередньо на ринок, а будуть передані підприємствам для забезпечення будівельників сировиною, матеріалами, технікою та транспортом. За таких умов зростання грошової маси, забезпечуючи роботою будівельників і суміжні виробництва, викличе тільки помірну інфляцію та дозволить зменшити глибину економічного спаду і прискорити вихід з кризи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткаченко В.А. Соціально-економічна еволюція структурних зрушень в економічних системах : [монографія] / В.А. Ткаченко. – Д. : ДУЕП, Моноліт, 2008. – 256 с.
2. Гриценко А. Глобальна криза як форма сучасної фінансово-економічної динаміки / А. Гриценко // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 37–46.
3. Косодій Р.П. Глобальне середовище та фінансово-економічна нестабільність / [Р.П. Косодій, Є.В. Мішенін, А.О. Бондаренко]. – Суми : Видавництво «МакДен», 2010. – 252 с.

4. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstst.gov.ua.
5. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. Геєць // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5–23.

УДК 330.341.1(477)

Буторіна В.Б.
кандидат економічних наук
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

РОЗВИТОК ВИРОБНИЧО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПІДСИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НІС УКРАЇНИ

DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL AND TECHNOLOGICAL INNOVATION INFRASTRUCTURE SUBSYSTEM OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті систематизовано складові інноваційної інфраструктури за функціональним призначенням і завданнями. Проаналізовано елементи інноваційної інфраструктури, визначені у нормативних документах. Оскільки базовою є виробничо-технологічна підсистема інноваційної інфраструктури, то проаналізовано її розвиток та роль у забезпеченні інноваційної сфери.

Ключові слова: національна інноваційна система, інноваційна інфраструктура, виробничо-технологічна підсистема, венчурний фонд, технопарк, інноваційна активність підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье систематизированы составляющие инновационной инфраструктуры по функциональному признаку и заданиям. Проанализированы элементы инновационной инфраструктуры, определенные в нормативных документах. В связи с тем, что базовой является производственно-технологическая подсистема инновационной инфраструктуры, проанализирована ее развитие и роль в обеспечении инновационной сферы.

Ключевые слова: национальная инновационная система, инновационная инфраструктура, производственно-технологическая подсистема, венчурный фонд, технопарк, инновационная активность предприятия.

ANNOTATION

Article systematized components of innovative infrastructure for functional purpose and tasks. Analyzed the innovative infrastructure elements specified in normative documents. Because the base is the production and technological subsystem of innovation infrastructure, then analyzed its development and role in the innovation sphere.

Keywords: national innovative system, innovative infrastructure, industrial and technological subsystem, venture capital, technology park, innovation activity of enterprises.

Постановка проблеми. Постіндустріальне суспільство формується з використанням інноваційного типу виробництва, розвитком національних інноваційних систем (НІС). Національна інноваційна система передбачає побудову інноваційної інфраструктури як однієї зі своїх підсистем. В свою чергу, виробничо-технологічна підсистема інноваційної інфраструктури вважається базовою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Історично концепція національної інноваційної системи є досить новою, вона бере початок з 80-х років XX ст. Її поява пов'язана з іменами Б. Лундвалла, К. Фрімена та Р. Нельсона. Складові НІС досліджують українські економісти М. Бунчук, І.В. Багрова, О.Л. Черевко, О.П. Кавтиш, А.В. Гречко, Л.А. Яремко, І.Н. Карпунь, В.В. Побірченко.

Мета статті полягає у детальному розгляді формування інноваційної інфраструктури як однієї з підсистем НІС.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі аналізу інноваційної інфраструктури лежить аналіз перш за все науково-технічного потенціалу, що об'єднує можливості й ресурси національної економіки. Її складають об'єкти інноваційної діяльності, що продукують та розповсюджують нові знання і нововведення, та зв'язки між ними (табл. 1).

Зокрема, у Державній цільовій економічній програмі «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки» (далі – Програма), затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 447, декларувався розвиток і вдосконалення інноваційної інфраструктури [1], розвиток і вдосконалення наступної інноваційної інфраструктури (рис. 1).

При цьому у Програмі і «Концепції розвитку національної інноваційної системи до 2025 р.», схваленій Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р. [2], обґрунтовується базовість виробничо-технологічної підсистеми, оскільки вона формує мережеву модель управління інноваційним розвитком на макро-, мікро- та територіальному рівнях. Недостатньо розвинутою вважається фінансово-економічна підсистема, але і її формування ставиться у залежність від першої підсистеми інфраструктури, якій і приділимо увагу (рис. 2).

У Державній цільовій програмі «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки» передбачається також залежність

Рис. 1. Елементи інноваційної інфраструктури
Джерело: [1]

виробничо-технологічної підсистеми від розвитку фінансово-економічної, нормативно-правової та кадрової підсистем. Це забезпечує єдність усієї інноваційної інфраструктури, що декларується. Орієнтовний обсяг необхідних для виконання Програми фінансових ресурсів становив близько 280,35 млн. грн. (у тому числі за рахунок коштів Державного бюджету – близько 37,2%). Фінансування мало відбуватися з державного і місцевих бюджетів, інвестицій підприємств та організацій, грантів міжнародних організацій (табл. 2).

До реалізації положень Програми було залучено такі інституційні одиниці: Мінпромполітики (у період до реорганізації), Мінагрополітики, МОН, Мінтрансзв'язку, Держінвестицій, Фонд державного майна, Мінпаливенерго, Рада Міністрів АРК, Київська та Севастопольська міські держадміністрації, мінфін, НАНУ, Мінекономіки. Було визначено завдання для перелічених учасників формування інноваційної інфраструктури, а також терміни і форми звітності про їх виконання.

На початку реалізації Програми, у 2010 р., в Україні діяли бізнес-інкубатори: в Києві їх нараховується 12, Одесі – дев'ять, а в більшості інших регіонів – по одному-два. З 255 інноваційних фондів 69% функціонували у Києві, також тут діяли венчурні фонди. В країні працювали 24 інноваційних центри, 28 науково-навчальних центрів, 11 інноваційних бізнес-інкубаторів, п'ять центрів інновацій і трансферу технологій, 23 центри комерційної інтелектуальної власності, 21 науково-впроваджувальне підприємство, 19 регіональних центрів науково-технічної та економічної інформації, 10 інноваційно-технологічних кластерів [3].

Технологічні парки України реально почали діяти у IV кварталі 2000 р. Проте їх кількість не відповідала умовам інноваційної стратегії розвитку економіки. Із восьми зареєстрованих в Україні на 2007 р. технопарків реально працювали чотири («Інститут монокристалів», «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона», «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», «Вуглемаш»), а давали віддачу лише два перших. У 2010 р. налічувалось 16 технопарків, з яких реально працювало вісім (табл. 3).

Скорочення результатів діяльності технопарків України переважно відбулось за рахунок зменшення активності двох найбільших – «Інституту електрозварювання імені Є.О. Патона» та «Інституту монокристалів».

Таблиця 1

Елементи інноваційної інфраструктури та їх призначення

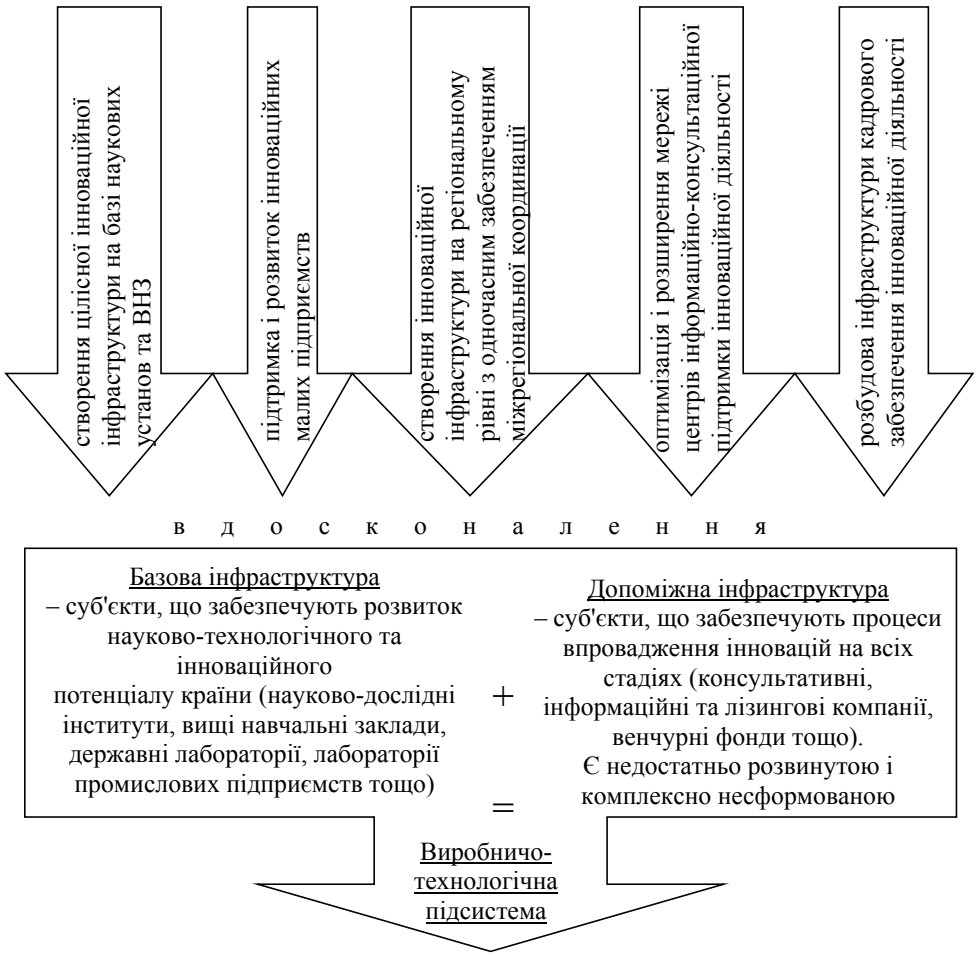
Складові	Завдання	Функції
Виробничо-технологічні структури: технопарки, інноваційно-технологічні центри, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні, інжинірингові фірми	Проведення НДДКР, виробництво дослідницьких зразків	Випуск інноваційної продукції
Об'єкти інформаційної системи: аналітичні і статистичні центри, інформаційні бази і мережі	Забезпечення високої якості інформаційного забезпечення об'єктів інноваційної діяльності	Інформаційне забезпечення наукової,технологічної і виробничої діяльності наукових працівників, винахідників, спеціалістів промислового виробництва: інформація про новітні вітчизняні винаходи
Фінансові структури: бюджетні, позабюджетні, венчурні, страхові фонди, кредитно-гарантійні організації небанківського сектору, банки, фінансово-промислові групи, орієнтовані на технологічні інновації	Забезпечення фінансової бази інноваційного процесу	Фінансування інноваційних досліджень, розробок
Університети, освітні центри: навчальні фірми, організації з підготовки і перепідготовки кадрів в області інноваційно-технологічного менеджменту	Створення кадрового потенціалу інноваційної системи	Організація та здійснення ефективного навчального процесу кадрів у сфері інноваційно-технологічного менеджменту
Система експертизи: центри, які надають експертні висновки для виробників, інвесторів, страхових служб	Забезпечення якісною експертною інформацією	Надання експертних висновків для виробників, інвесторів, страхових служб
Система захисту інтелектуальної власності: система патентування, ліцензування і консалтингу	Забезпечення авторських прав винахідників	Проведення патентування та ліцензування інновацій
Система сертифікації, стандартизації й акредитації: центри сертифікації, стандартизації й акредитації	Забезпечення відповідності новостворюваних продуктів і послуг вітчизняним і світовим стандартам якості	Проведення сертифікаційних досліджень, стандартизації та сертифікації інновацій

Джерело: розроблено автором

Причинами цього є змінюваний нормативно-правовий режим діяльності технопарків, перешкоди при прийнятті нових проектів, різке скорочення з 2005 р. державної підтримки проектів технопарків. «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» та інші п'ять діючих технопарків наростили обсяг реалізованої інноваційної продукції за 2004–2009 рр. у 3,4 рази.

Технопарки України за 2000–2012 рр. випустили на 1 грн. державної підтримки 24,87 грн. інноваційної продукції, що свідчить про їх перспективність. Значна частина реінвестицій спрямовується технопарками на розвиток державних підприємств та організацій НАН України. Загалом в Україні розроблено проекти законів про формування індустріальних і наукових парків. Однак, як показало проведене дослідження, у сучасній системі виробництва вони не спроможні стати активними учасниками інноваційного розвитку.

За незначного обсягу інвестування в Україні венчурні фонди не виявили ознак «ризикового капіталу», спрямовуючи свої ресурси головним чином на фінансове забезпечення традиційних інвестиційних проектів. Жоден з них не вклав кошти у розвиток перспективних технологій VI технологічного укладу. Причини полягають



Посередницькі послуги для інноваційної сфери:

- трансфер технологій від власника наукової розробки до споживача;
- забезпечення захисту прав інтелектуальної власності;
- проведення експертизи інноваційних, науково-технічних проектів;
- надання послуг у сфері метрології, стандартизації, контролю якості;
- інформаційно-консультаційне забезпечення інноваційної діяльності, трансфер технологій, комерціалізація інтелектуальної власності;
- підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації підприємців у сфері інноваційної діяльності, інтелектуальної власності та трансферу технологій

Рис. 2. Роль виробничо-технологічної підсистеми у забезпеченні інноваційної сфери

Джерело: систематизовано автором

Таблиця 2

Заплановані результати реалізації Програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки»

Результат на кінець 2013 р.		Числове значення
- забезпечити розвиток мережі нових елементів інноваційної інфраструктури: інноваційні центри, центри трансферу технологій, наукові парки, регіональні інноваційні кластери, інноваційні бізнес-інкубатори		400 одиниць
Державна система інформаційно-консультаційної підтримки інноваційної діяльності	Центри науково-технічної та економічної інформації	7 одиниць
	Інноваційно-аналітичні бізнес-центри європейського типу	7 одиниць
	Демонстраційні центри	20 одиниць
	Регіональні контактні пункти зі співпраці з країнами –членами ЄС та іншими країнами у сфері науки і технологій	10 одиниць
Система інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності у вищих навчальних закладах	Підрозділи з питань інтелектуальної власності	20 одиниць
	Підрозділи з питань інтелектуальної власності з розширеними функціями	25 одиниць
	Бізнес-інкубатори	25 одиниць
	Науково-виробничо-інноваційно-інвестиційні комплекси	10 одиниць
	Підрозділи, що надають початкову допомогу з підготовки та впровадження інновацій	20 одиниць
Інноваційна інфраструктура за участю наукових установ	Центри трансферу технологій	25 одиниць
	Підрозділи, що проводять моніторинг результатів наукових досліджень та впроваджують їх на ринок інтелектуальної власності	15 одиниць
	Бізнес-парки у наукових установах	25 одиниць
Інфраструктура фінансового забезпечення інноваційної діяльності	Небанківські фінансово-кредитні установи	2 одиниць
	Венчурні фонди	1 одиниця
	Інноваційно-інвестиційні фонди другого рівня	1 одиниця
Регіональна система забезпечення інноваційної діяльності	Підрозділи некомерційного партнерства	25 одиниць
	Інноваційно-технологічні кластери	25 одиниць
	Громадські ради при обласних, Київській та Севастопольській міських держадміністраціях	27 одиниць
- створити нові робочі місця для висококваліфікованих спеціалістів, їх систематичне навчання і підвищення кваліфікації		10 тис.
- збільшити кількість суб'єктів малого підприємництва, що реалізують інноваційні проекти		до 10 тис.
- підвищити інноваційну активність підприємств промисловості		мінімум на 5%
- прискорити темпи виробництва інноваційної продукції		мінімум на 20%
- залучити інвестиції для реалізації інноваційних проектів		біля 7 млрд. грн.
- виконати силами центрів науково-технічної та економічної інформації роботи, надати послуги на суму		144,9 млн. грн.
- надати ліцензій на базі ВНЗ		86 одиниць
- виконати розробки, що впроваджені у виробництво, на базі ВНЗ		26 тис. одиниць
- отримати охоронні документи на базі ВНЗ		17,7 тис. одиниць
- фінансування інноваційної діяльності (у ньому частка залучених ресурсів)		45,3 млн. грн. (17,9%)
- кількість підприємств, що проводять інноваційну діяльність (частка підприємств, що впроваджують інновації у загальній кількості промислових підприємств)		1,48 тис. одиниць (16%)
- прискорити темпи виробництва інноваційної продукції		128,3%

Джерело: [1]

Таблиця 3

Техніко-економічні показники діяльності технопарків України до 2012 р.

Показник	2001–2005 рр.		2006–2012 рр.	
	всього	2005 р.	всього	2012 р.
Реалізовано інноваційної продукції в рамках спеціального режиму, млн. грн.	6139	2273	6494	15,7
Постачання на експорт, млн. грн.	961	367	1046	0
Частка технопарків у інноваційній продукції промисловості, %	0,5-9,9	8,1	6,2-0	0
Створено нових робочих місць, од.	2756	399	803	5
Перераховано до бюджету, млн. грн.	400	149	6230	2,6
Обсяг державної підтримки технопарків, млн. грн.	420	34	90	0

Джерело: згруповано автором за матеріалами [4]

у: недостатньому нормативно-правовому забезпеченні як інноваційної діяльності, так і венчурного фінансування через відсутність закону про венчурний бізнес та механізму його функціонування; загальній обмеженості ринкового середовища України (фондового і страхового ринків, банківської системи).

Кількість суб'єктів господарювання що займаються професійною, науковою та технічною діяльністю, за 2010–2013 рр. зменшилась від 120,7 до 97,1 тис., а чисельність їх працівників – від 405,7 тис. до 344,8 тис. осіб. Кадровий склад наукових організацій за 2009–2013 рр. також зазнав негативних змін: чисельність працівників знизилась з 146,8 до 123,2 тис. осіб, а спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи, – з 92,4 до 77,9 тис. осіб [5; 6].

Мало відчутними є зміни у чисельності суб'єктів малого підприємництва, що реалізують інноваційні проекти. Питома вага малих підприємств, що займаються професійною, науковою та технічною діяльністю, зросла незначно – від 97,1 до 97,6% від загальної кількості підприємств, зайнятих цим видом діяльності.

Результатом таких кількісних змін стало те, що обсяг реалізованих послуг з наукових досліджень і розробок у фактичних цінах зріс усього лише з 4630,1 млн. грн. у 2010 р. до 4921,9 у 2013 р., що у відносних показниках виразилось у скороченні питомої ваги цього виду послуг у всьому обсязі послуг з 1,8% до 1,4%.

Показники інноваційної активності суб'єктів виправдали очікування авторів Програми. За даними офіційної статистики [5; 6], кількість інноваційно активних промислових підприємств у 2013 р. становила 1715 (16,8% від загальної кількості промислових підприємств; для порівняння, у 2009 р. – 12,8%, у 2014 р. – 16,1%). Кількість підприємств, що впроваджували інновації, у 2013 р. склала 1312 (13,6% проти 10,7% у 2009 р.), а тих, що реалізовували інноваційну продукцію, – 1031.

Менш оптимістичною є динаміка обсягу інноваційних витрат у промисловості: у 2010 р. – 8045,5 млн. грн., у 2013 р. – 9562,6 млн. грн. (у фактичних цінах), частка залучених ресурсів – 27,1%. Як наслідок, обсяг реалізованої інноваційної продукції без урахування індексу цін за 2009–2013 рр. зріс лише на 14,2% (з 31432,3 до 35891,6 млн. грн.) Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової скорочувалась: у 2009 р. становила 4,8%, у 2013 р. – 3,3%, а у 2014 р. – усього 2,5%.

Висновки. Отже, через інноваційну інфраструктуру здійснюється координація між державою, підприємствами, наукоємною індустрією, результатами наукової діяльності і ринком. Рівень розвитку інноваційної інфраструктури впливає на реалізацію та результативність інноваційних проектів, інноваційні перетворення економіки. Водночас усіх основних результатів реалізації Державної цільової програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 рр.» не досягнуто, оскільки фінансування її не здійснювалось у повному обсязі. Тому виробничо-технологічна підсистема інноваційної інфраструктури функціонує неефективно.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна цільова програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 рр.» // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 106.
2. Урядовий портал Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/.
3. Інноваційний розвиток технопарків в Україні і світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://do.gendocs.ru/docs/index – 24248.http.
4. Мазур А.А. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми / А.А. Мазур, С.В. Пустовойт // Наука та інновації. – 2013. – Т. 9. – № 3. – С. 59–72.
5. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 533 с.
6. Україна 2014 : стат. зб. / Відпов. за випуск О.А. Вишневська. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 28 с.

УДК 338.2

Венжега Д.І.
здобувач кафедри економіки підприємства, фінансів та фінансово-економічної безпеки Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ

STRATEGIC DIRECTIONS OF INCREASE OF STATE REGULATION EFFICIENCY OF UKRAINIAN INDUSTRIAL PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

У статті розроблено діагностичний підхід прийняття адміністративних рішень в рамках державного регулювання промислового виробництва України з урахуванням відповідності результатів управління критеріям оптимальності у соціальній, інноваційній, інвестиційній, фінансовій та виробничій сферах. Автор запропонував основні стратегічні напрями підвищення ефективності державного регулювання промисловості України.

Ключові слова: критерій, ефективність, державне регулювання, промислове виробництво, стратегічний напрям.

АННОТАЦИЯ

В статье разработан диагностический подход принятия административных решений в рамках государственного регулирования промышленного производства Украины с учетом соответствия результатов управления критериям оптимальности в социальной, инновационной, инвестиционной, финансовой и производственной сферах. Автор предлагает основные стратегические направления для повышения эффективности государственного регулирования промышленности Украины.

Ключевые слова: критерий, эффективность, государственное регулирование, промышленное производство, стратегическое направление.

ANNOTATION

The author has developed a diagnostic approach to administrative decisions under the state regulation of industrial production in Ukraine in the article. This approach takes into account the results of the control matching of optimality criteria in the social, innovation, investment, financial and industrial spheres. The author suggested the main strategic directions of increase of state regulation efficiency of Ukrainian industrial production.

Keywords: criterion, efficiency, state regulation, industrial production, strategic direction.

Постановка проблеми. Ефективність державного регулювання як сукупність наслідків прийнятих управлінських рішень на рівні центральних та муніципальних органів державної влади, що реалізують регуляторну політику, можна вважати кінцевим результатом задоволення потреб (вимог) суспільства з урахуванням легітимності та законності, в умовах обмеженості ресурсів, що реалізується з метою досягнення стратегічних цілей державного управління. Ефективність державного регулювання промислового виробництва України є результатом вирішення проблем та прийняття рішень щодо подальшого розвитку галузей промисловості у всіх сферах діяльності в рамках чинного законодавства, повноважень і компетентності державних органів влади на місцевому, регіональному та загальнодержавному рівнях, в умовах обмеженості ресурсів, невизначеності та конфліктності економічних інтересів, що досягається у процесі реалізації стратегічних цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і прикладним аспектам державного регулювання економіки присвячено фундаментальні наукові праці зарубіжних учених, таких як Н. Барр (Nicholas Barr) [1], Дж. Майон (Giandomenico Majone), Дж. Штігліц (Joseph E. Stiglitz) [3; 4], а також вітчизняних: Ж. Анпілогова [5], М. Каплієнко [6], О. Кондрашов [7], П. Кухта [8] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Поза увагою науковців залишається процес формування стратегічних напрямів забезпечення ефективності державного регулювання промислового виробництва України.

Постановка завдання. Головною метою статті є розробка стратегічних напрямів підвищення ефективності державного регулювання промислового виробництва України з урахуванням критеріїв у соціальній, інноваційній, інвестиційній, фінансовій та виробничій сферах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Говорячи про ефективність, слід детальніше вивчити поняття «критерій ефективності». Критерій ефективності державного регулювання промислового виробництва України має містити ключову ознаку або групу ознак, на основі яких оцінюється рівень ефективності прийнятих рішень щодо державного регулювання.

В умовах невизначеності та конфліктності економічних інтересів суб'єктів ринку, забезпечення інтересів держави реалізується шляхом здійснення державної регуляторної політики. У ході розгляду окремих теоретичних аспектів ефективності державного регулювання промислового виробництва України проблема розроблення критерію ефективності залишилася не вирішеною. Аналізуючи ефективність державного регулювання промислового виробництва України з погляду держави, варто зазначити, що його критерієм ефективності може бути критерій максимізації обсягів випуску продукції промисловості в умовах конкурентного ринку. При цьому забезпечення позитивної динаміки до зростання обсягу випуску промислової продукції врешті спричинить зростання обсягу

ВВП (внесок промисловості у продукування валової доданої вартості складає близько 20%).

Визначивши загальний критерій ефективності державного регулювання промислового виробництва України, необхідно сформувати стратегічні напрями забезпечення його ефективності. Процес формування стратегічних напрямів доцільно розпочати з визначення ключових сфер державного регулювання та критеріїв ефективності для кожної з них. Узагальнюючим критерієм ефективності державного регулювання промислового виробництва України, який відображає сферу виробництва, автор пропонує максимізацію випуску промислової продукції. Решта сфер, на які має бути спрямоване державне регулювання промислового виробництва, та їх критерії ефективності потрібно визначити. Автор вважає, що державне регулювання промислового виробництва має здійснюватися в таких основних сферах: соціальній, інноваційній, інвестиційній, фінансовій, виробничій. Основні інструменти державного регулювання названих сфер зображено на рисунку 1.

З даних, наведених на рисунку 1, помітно, що для державного регулювання у ключових сферах промислового виробництва виокремлено специфічні інструменти, використання у підсумку забезпечить ефективність функціонування цих сфер, а сумарним ефектом виробничої сфери буде зростання обсягу випуску промислової продукції (товарів, робіт, послуг). Для визначення критеріїв ефективності державного регулювання промислового виробництва необхідно визначити показники-індикатори, забезпечення динаміки яких і буде критерієм оптимальності (або ефективності). Наприклад, критерієм ефективності державного регулювання грошової маси в обігу буде максимізація (тобто підвищення) курсу національної грошової одиниці.

Для формування критеріїв ефективності державного регулювання промислового виробництва у кожній сфері (рис. 1) було взято декілька показників і оцінено їх кореляційний зв'язок з основним показником виробничої сфери – випуском промислової продукції. У підсумку обрано 2 показника, що найбільше взаємодіяли з обсягом випуску промислової продукції. Перейдемо до детального аналізу впливу індикаторів ключових сфер державного регулювання промислового виробництва на індикатор виробничої сфери та формування критеріїв ефективності (оптимальності).

На рисунку 2 графічно відображено вплив чисельності зайнятих працівників (у середньому на одне промислове підприємство) на обсяг випуску продукції промисловості.

Слід зазначити, що на рисунку 2 побудовано графік степеневої функції у зв'язку з тим, що коефіцієнт детермінації, за яким визначається достовірність кореляційного зв'язку, R^2 є найбільшим з-поміж решти можливих моделей (наприклад, лінійної, експоненційної, поліноміальної, логарифмічної). Цього принципу ми дотримуватимемося при визначенні решти критеріїв ефективності державного регулювання промислового виробництва України. Як бачимо на рисунку 3, між середньорічною чисельністю зайнятих працівників на одному промисловому підприємстві та обсягом випуску промислової продукції наявний достовірний обернений кореляційний зв'язок (R^2 = 0,77). При цьому збільшення чисельності на 1% може призвести

Рис. 1. Класифікація інструментів державного регулювання промислового виробництва у ключових сферах

Джерело: авторська розробка

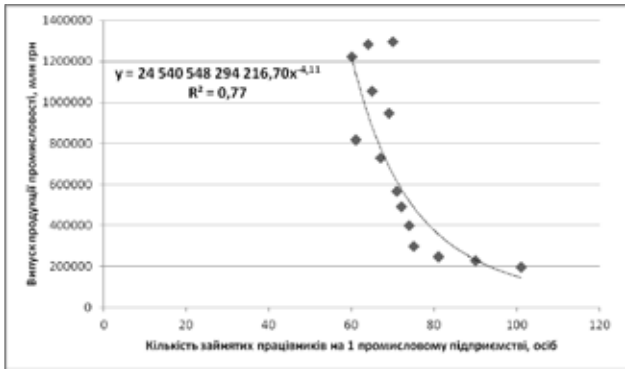


Рис. 2. Вплив кількості зайнятих працівників (у середньому на одне промислове підприємство) на обсяг випуску продукції промисловості у 2000–2013 рр.

Джерело: побудовано автором за даними, наведеними у [9]

до зменшення обсягу випуску промислової продукції на 4,1%. Отже, для досягнення ефективності державного регулювання соціальної сфери необхідно забезпечити скорочення питомої чисельності зайнятих працівників на одному промисловому підприємстві. Тоді критерієм ефективності за показником-індикатором кількості зайнятих працівників (у середньому на одне промислове підприємство) буде критерій мінімуму.

На рисунку 3 зведемо результати графічного моделювання зв'язку між середньомісячною заробітною платою та випуском промислової продукції.

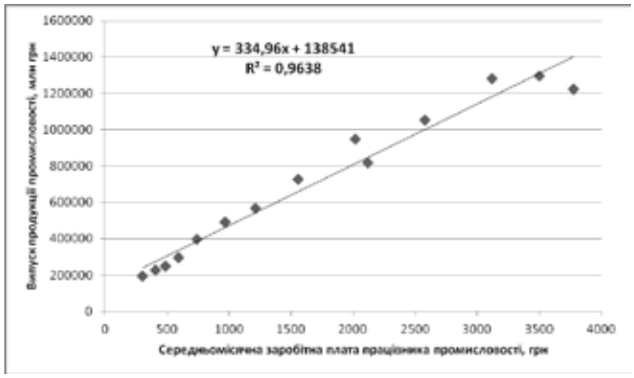


Рис. 3. Вплив середньомісячної заробітної плати одного працівника промисловості на обсяг випуску продукції промисловості у 2000–2013 рр.

Джерело: побудовано автором за даними, наведеними у [9]

Із даних рисунка 3 помітно, що між середньомісячною заробітною платою одного працівника промисловості та обсягом випуску промислової продукції наявний достовірний прямий кореляційний зв'язок (R^2 = 0,96). При цьому збільшення середньомісячної заробітної плати одного працівника на 1 грн може призвести до збільшення обсягу випуску промислової продукції на 335 млн грн. Отже, для досягнення ефективності державного управління у соціальній сфері необхідно забезпечити зростання середньомісячної заробітної плати одного працівника промисловості. Тоді критерієм ефективності за показником-індикатором середньомісячної заробітної плати одного працівника промисловості буде критерій максимуму.

Перейдемо до визначення критеріїв ефективності у сфері регулювання промислової інноваційної діяльності. На рисунок 4 зведемо графік степеневої функції кореляційного зв'язку між річною вартістю введених в дію основних засобів промисловості та річним обсягом випуску продукції промисловості.

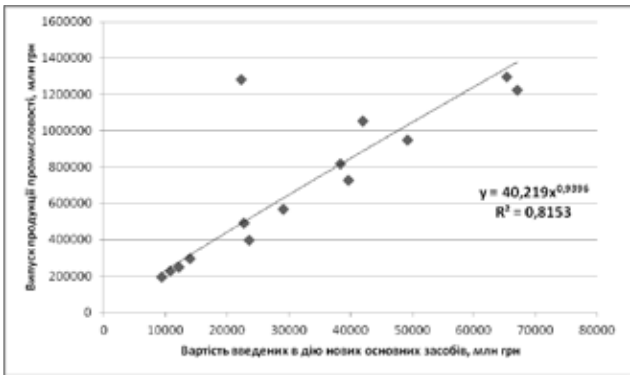


Рис. 4. Вплив вартості нових основних засобів промисловості на обсяг випуску продукції промисловості у 2000–2013 рр.

Джерело: побудовано автором за даними, наведеними у [9]

Як бачимо з рисунка 4, між вартістю нових основних засобів промисловості та обсягом випуску промислової продукції наявний достовірний прямий кореляційний зв'язок (R^2 = 0,82). При цьому збільшення вартості нових основних засобів на 1% може призвести до зменшення обсягу випуску промислової продукції на 0,94%. Тому для досягнення ефективності державного регулювання промислової інноваційної діяльності необхідно забезпечити збільшення вартості нових основних засобів. Тоді критерієм ефективності за показником-індикатором вартості нових основних засобів промисловості буде критерій максимуму.

Наступним індикатором ефективності є обсяг витрат промисловості на інноваційну діяльність (рис. 5).

З даних рисунку 5 помітно, що між обсягом витрат промисловості на інноваційну діяльність та обсягом випуску промислової продукції наявний достовірний прямий кореляційний зв'язок (R^2 = 0,92). При цьому збільшення витрат на інноваційну діяльність на 1 млн грн може призвести до збільшення обсягу випуску промислової продукції на 147 млн грн. Отже, для досягнення ефективності державного регулювання промислової інноваційної діяльності необхідно забезпечити зростання обсягу інноваційних витрат промисловості. Тоді критерієм ефектив-

ності за показником-індикатором обсягу витрат промисловості на інноваційну діяльність буде критерій максимуму.

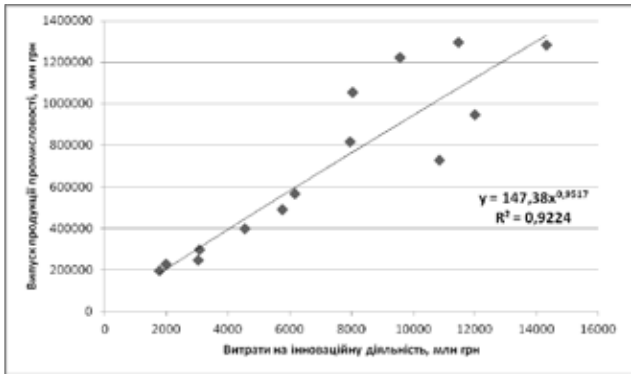


Рис. 5. Вплив витрат промисловості на інноваційну діяльність на обсяг випуску продукції промисловості у 2000–2013 рр.

Джерело: побудовано автором за даними, наведеними у [9]

Зобразимо графік залежності випуску промислової продукції та обсягом капітальних інвестицій у промисловість (рис. 6).

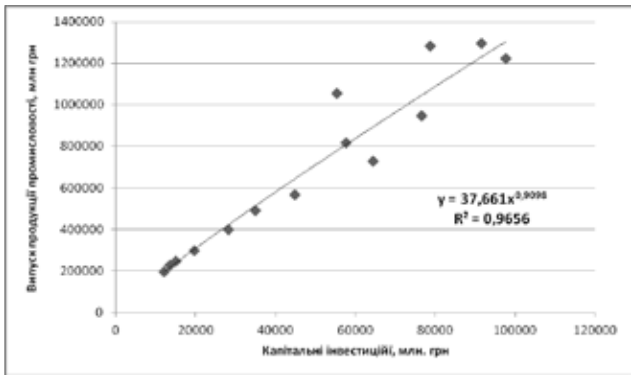


Рис. 6. Вплив обсягу капітальних інвестицій у промисловість на обсяг випуску продукції промисловості у 2000–2013 рр.

Джерело: побудовано автором за даними, наведеними у [9]

Як бачимо з даних рисунка 6, між обсягом капітальних інвестицій у промисловість та обсягом випуску промислової продукції наявний достовірний прямий кореляційний зв'язок ($R^2 = 0,97$). При цьому збільшення обсягу капітальних інвестицій у промисловість на 1% може призвести до збільшення обсягу випуску промислової продукції на 0,91%. Отже, для досягнення ефективності державного регулювання промислової інвестиційної діяльності необхідно забезпечити зростання обсягу капітальних інвестицій у промисловість. Тоді критерієм ефективності за показником-індикатором обсягу капітальних інвестицій у промисловість буде критерій максимуму.

Вплив на промислове виробництво наступного індикатора ефективності державного регулювання інвестиційної діяльності відображає рисунок 7.

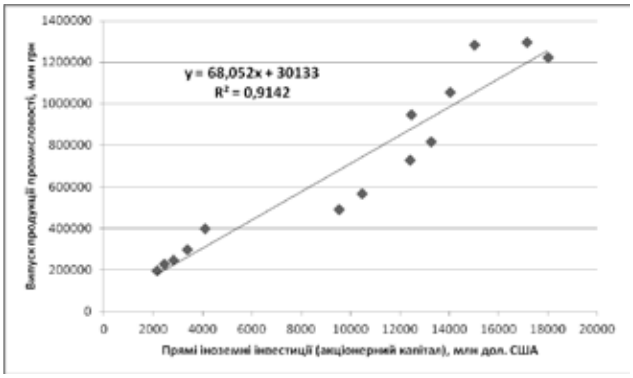


Рис. 7. Вплив прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на обсяг випуску продукції промисловості у 2000–2013 рр.

Джерело: побудовано автором за даними, наведеними у [9]

З даних рисунка 7 помітно, що між обсягом прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) та обсягом випуску промислової продукції наявний достовірний прямий кореляційний зв'язок ($R^2 = 0,91$). При цьому збільшення прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 млн дол. США може призвести до збільшення обсягу випуску промислової продукції на 68 млн грн. Тому для досягнення ефективності державного регулювання промислової інвестиційної діяльності необхідно забезпечити ширше залучення обсягу прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу). Тоді критерієм ефективності за показником-індикатором обсягу прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) буде критерій максимуму.

Індикаторами ефективності державного регулювання промислової фінансової діяльності визначено обсяг чистого прибутку промислових підприємств (рис. 8) та ставка податку на прибуток підприємств (рис. 9).

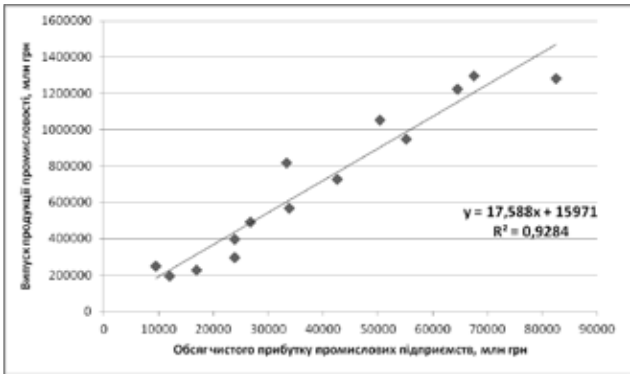


Рис. 8. Вплив обсягу чистого прибутку промислових підприємств на обсяг випуску продукції промисловості у 2000–2013 рр.

Джерело: побудовано автором за даними, наведеними у [9]

Як бачимо з рисунка 8, між обсягом чистого прибутку промислових підприємств та обсягом випуску промислової продукції наявний достовірний прямий кореляційний зв'язок ($R^2 = 0,93$). При цьому збільшення чистого прибутку промислових підприємств на 1 млн грн може призвести до збільшення обсягу випуску промислової продукції на 17,6 млн грн. Тому для забезпечення ефективності державного регулювання фінансової діяльності у промисловості необхідно сприяти зростанню чистого прибутку промислових підприємств. Тоді критерієм ефективності за показником-індикатором обсягу чистого прибутку промислових підприємств буде критерій максимуму.

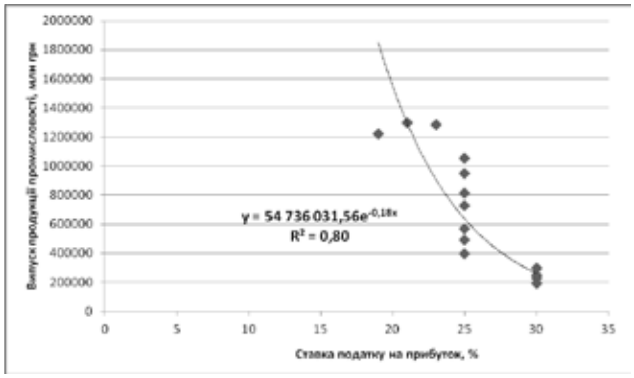


Рис. 9. Вплив ставки податку на прибуток на обсяг випуску продукції промисловості у 2000–2013 рр.

Джерело: побудовано автором за даними, наведеними у [9; 10]

Як видно з даних, наведених на рисунку 9, між ставкою податку на прибуток підприємств та обсягом випуску промислової продукції наявний достовірний обернений кореляційний зв'язок ($R^2 = 0,8$). При цьому зростання ставки податку на прибуток на 1% може призвести до зменшення обсягу випуску промислової продукції на 0,2%. Отже, для досягнення ефективності державного регулювання фінансової сфери необхідно забезпечити зниження ставки податку на прибуток підприємств. Тоді критерієм ефективності за показником-індикатором ставки податку на прибуток підприємств буде критерій мінімуму.

Отже, результати дослідження критеріїв ефективності державного регулювання промислового виробництва України (див. рис. 3–10), одержані за період 2000–2013 рр., дають змогу сформувати основні стратегічні напрями забезпечення ефективності державного регулювання промислового виробництва (табл. 1).

Як бачимо з таблиці 1, стратегічне забезпечення ефективності державного регулювання промислового виробництва потребує реалізації промислових стратегічних цілей, зокрема створення умов для розширення впливу малого і середнього бізнесу на розвиток промислового виробництва; забезпечення збільшення частки витрат на оплату праці у структурі собівартості промислової продукції; модернізація промисловості на засадах інноваційності та відповідності технологічному прогресу; створення сприятливого інвестиційного клімату шляхом подолання корупції; детінізація промислового виробництва; забезпечення лібералізації оподаткування промислових підприємств тощо.

За результатами проведеного дослідження побудуємо структурно-логічну схему (рис. 10).

На рисунку 10 автор запропонував структурно-логічну схему забезпечення ефективності

Таблиця 1

Стратегічні напрями забезпечення ефективності державного регулювання промислового виробництва

Сфера державного регулювання	Стратегічний напрям забезпечення ефективності державного регулювання
Соціальна сфера промисловості	1. Зменшення середньої питомої чисельності зайнятих працівників на одному підприємстві шляхом всебічного сприяння розвитку малого і середнього бізнесу у промисловості. 2. Забезпечення зростання рівня добробуту працівників промисловості шляхом збільшення питомої ваги витрат на оплату праці у структурі собівартості промислової продукції.
Промислова інноваційна діяльність	1. Регулювання процесів модернізації промислового виробництва шляхом реалізації державних програм лізингу, компенсації частини процентів за кредитами на купівлю основних засобів тощо. 2. Всебічне сприяння розвитку промислової інноваційної діяльності, впровадження енергозаощадливих технологій, використання альтернативних видів енергії, захист авторських прав на винаходи тощо.
Промислова інвестиційна діяльність	1. Створення сприятливого інвестиційного клімату, кластеризація промисловості, антикорупційне регулювання, амністія тіньових промислових капіталів. 2. Посилення контролю за незаконним вивезенням капіталу та розробка механізмів його повернення; антимонопольне регулювання та створення умов для розвитку конкурентного середовища у галузях промислового виробництва.
Промислова фінансова діяльність	1. Лібералізація оподаткування для малого та середнього бізнесу; скорочення ставки податку на прибуток та ставки ПДВ. 2. Сприяння реструктуризації заборгованості збиткових промислових підприємств, спрощення законодавства щодо фінансової санації та процедури банкрутства, створення промислових вільних економічних зон.

Джерело: авторська розробка

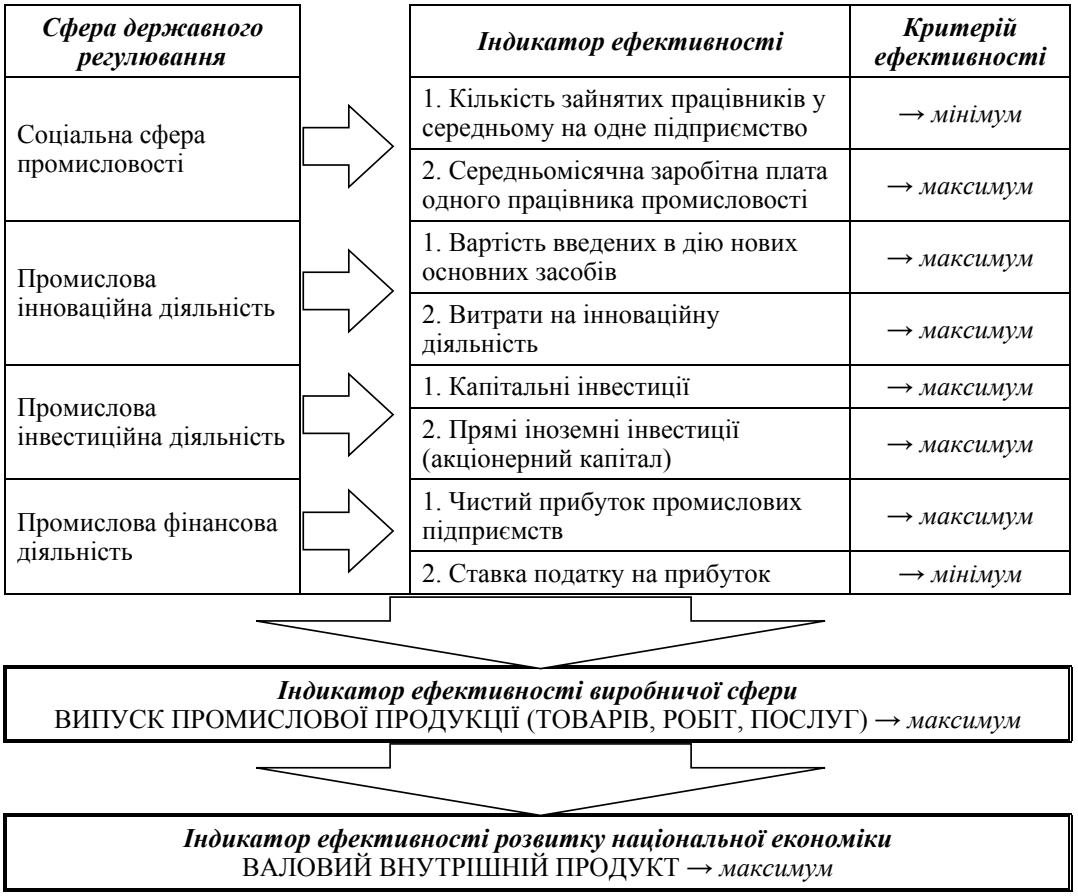


Рис. 10. Структурно-логічна схема забезпечення ефективності державного регулювання промислового виробництва

Джерело: авторська розробка

державного регулювання промислового виробництва з урахуванням критеріїв оптимальності соціальної, інноваційної, інвестиційної, фінансової сфер державного регулювання, відобразивши їх сукупний вплив на виробничу сферу. Згідно із запропонованою системою, прийняте рішення в рамках державного регулювання промислового виробництва буде ефективним, якщо в результаті його реалізації зростуть середньорічна зарплата працівника промисловості, вартість введених в дію основних засобів, витрати на інноваційну діяльність, капітальні інвестиції, прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал), чистий прибуток промислових підприємств, а також зменшиться кількість зайнятих працівників на одне підприємство промисловості та буде знижено ставку податку на прибуток підприємств. Виконання цих умов забезпечить зростання випуску промислової продукції (товарів, робіт, послуг), а в результаті – збільшення обсягу ВВП.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Отже, автор розробив систему забезпечення ефективності державного регулювання промислового виробництва, що базується на оцінці відповідності одержаних результатів критеріям оптимальності відповідних показників-індикаторів у соціальній сфері, інноваційній, інвестиційній, фінансовій та виробничій сферах, що дозволило сформувати стратегічні цілі розвитку промисловості. Іншим важливим напрямом, який буде реалізовано у подальших дослідженнях автора, стане багатофакторне економіко-математичне моделювання впливу динаміки промислового виробництва на стан національної економіки України. Побудова такої моделі дасть змогу врахувати критерії ефективності державного регулювання промислового виробництва у макроекономічному прогнозуванні розвитку національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Barr, N., 1992. Economic Theory and the Welfare State. Journal of Economic Literature, 30/02, pp. 741–803.
2. Majone, G., 1997 (May). From the Positive to the Regulatory State: Causes and Consequences of Changes in the Mode of Governance. Journal of Public Policy, 17(02), pp. 139–167.
3. Dasgupta, P., Stiglitz, J., 1980. Industrial Structure and the Nature of Innovative Activity. The Economic Journal, 90(358), pp. 266–293.
4. Stiglitz, J., 1975. The Theory of “Screening”, Education, and the Distribution of Income. The American Economic Review, 65(3), pp. 283–300.
5. Анпілогова Ж.Д. Стан та перспективи державного регу-

лювання сталого розвитку промисловості [Електронний ресурс] / Ж.Д. Анпілогова // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2013. – № 3. – Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=620.
6. Каплієнко М.В. Формування важелів державного регулювання економіки з урахуванням впливу учасників промислового виробництва / М.В. Каплієнко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 3. – С. 5–10.
7. Кондрашов О.М. Державне регулювання і місцеве самоврядування в умовах реалізації промислово-інвестиційної політики / О.М. Кондрашов // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 11. – С. 17–19.
8. Кухта П.В. Напрями вдосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств / П.В. Кухта // Бізнес Інформ. – 2012. – № 11. – С. 55–58.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.
10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 року № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

УДК 001.891.3

Вишневская М.К.
кандидат технических наук,
доцент кафедры менеджмента
Национальной металлургической академии Украины

Крамаренко А.В.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента
Национальной металлургической академии Украины

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНЦЕПЦИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

THE THEORETICAL ASPECTS OF RESEARCH CONCEPTS OF REGIONAL DEVELOPMENT

АННОТАЦИЯ

Систематизированы результаты научных исследований в области современных теорий регионального развития. Построена классификация теорий инновационного регионального развития, рассмотрены и проанализированы линейная и интерактивная модели развития региона. На основе анализа различных подходов к управлению инновационным развитием регионов сформулирована проблема исследования: создание инновационной инфраструктуры, способной обеспечить увеличение уровня конкурентоспособности национальной экономики и эффективное использование существующего научно-технического потенциала.

Ключевые слова: концепция, модель, инновации, регион, инновационная инфраструктура, экономическое развитие, региональная экономика, управление.

АНОТАЦІЯ

Систематизовано результати наукових досліджень у сфері сучасних теорій регіонального розвитку. Побудовано класифікацію теорій інноваційного регіонального розвитку, розглянуто та проаналізовано лінійну й інтерактивну моделі розвитку регіону. На основі аналізу різних підходів до управління інноваційним розвитком регіонів сформульовано проблему дослідження: створення інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити збільшення рівня конкурентоспроможності національної економіки та ефективне використання наявного науково-технічного потенціалу.

Ключові слова: концепція, модель, інновації, регіон, інноваційна інфраструктура, економічний розвиток, регіональна економіка, управління.

ANNOTATION

There were systematized results of scientific researches in the field of modern theories of regional development. There were built a classification of theories of innovation regional development, reviewed and analyzed linear and interactive model of regional development. It was formulated the research problem based on an analysis of different approaches to the management of innovative development of region: the creation of innovative infrastructure which is capable to increase in the competitiveness of the national economy and the effective use of existing scientific and technical potential.

Keywords: concept, model, innovations, region, innovation infrastructure, economic development, regional economics, management.

Постановка проблемы. Задача формирования любой программы инновационного развития региона является достаточно сложной. Основная сложность этой задачи, по мнению авторов, заключается в том, что ее решение находится в нескольких плоскостях: в измерении экономическом – наполнении программы инновационного развития и определении окружения, а также в плоскости менеджмента и управления проектами – непосредственно формирование программы инновационного развития. Авторы предлагают решать первую часть задачи путём определения экономического подхода к решению аналогичных задач.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами создания инновационных программ (в том числе регионального развития) занимались выдающиеся отечественные и зарубежные специалисты, такие как: С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева, Х. Танака, Ш. Охара, В.М. Бурков, В.М. Беляков, С.К. Чернов, Ю.П. Шаров. Но в работах авторов представлены в основном прикладные аспекты этой темы исследования и недостаточно рассмотрены теоретические, что и предопределяет научно-теоретическую актуальность статьи.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Разработка методологических аспектов формирования конкурентоспособной региональной экономики на основе современных концепций требует понимания сущности и содержания ключевых понятий. На сегодня обозначенная проблематика рассматривается в основном на уровне прикладных исследований в конкретных областях хозяйственной деятельности, что требует соответствующих корректирующих действий.

Постановка задания. Систематизация результатов научных исследований в области современных теорий регионального развития.

Изложение основного материала исследования. Появление тех или иных концепций и теорий связано с объективными условиями, потребностями и интересами экономической практики. Изменения социально-экономических отношений, которые составляют предмет современных теоретических и эмпирических исследований, содержат определенный характерный контекст:

– конкурентные преимущества страны создаются и поддерживаются через активизацию

социально-экономических процессов, имеющих место на региональном уровне [1];

– повышается влияние локализованных региональных факторов на инновационные процессы и экономическое развитие национальных экономик [2];

– растет количество примеров «ловушек» регионального развития, в частности региональной неравномерности, макроэкономической нестабильности и т.др. [3];

– продолжается процесс политической и функциональной региональной децентрализации [4].

Осознание этих изменений и сформировало предпосылки для формулировки современных теорий регионального инновационного развития. Среди них, в частности, теории: инновационных региональных кластеров, регионального развития с эндогенным технологическим прогрессом, инновационных сетей, региональных инновационных систем, динамической конвергенции. На наш взгляд, их критическое осмысление и использование в исследовании расширяют возможности глубже познать закономерности, особые характерные черты развития национальной экономики и разработать эффективный механизм стимулирования инновационной деятельности. Современные теории инновационного регионального развития содержат специфическое сочетание предмета и концептуального ядра (рис. 1).

Так, эндогенные инновационные процессы в регионах выступают предметом исследований в теориях инновационных региональных кластеров и регионального развития с эндогенным технологическим прогрессом, инновационных сетей, региональных инновационных систем. В то время как региональная неравномерность является предметом исследований теории динамической конвергенции.

В конструкциях теорий регионального инновационного развития можно наблюдать наличие двух ядер:

– традиционной линейной модели инновационного процесса – в теориях инновационных региональных кластеров и регионального развития с эндогенным технологическим прогрессом;

– интерактивной модели – в теориях инновационных сетей и региональных инновационных систем.

Сравнительная характеристика моделей представлена в таблице 1.

Опираясь на результаты проведенного сравнительного анализа, можно сделать вывод о том, что линейная модель последовательно объединяет цепь успешных взаимосвязанных действий. Они начинаются с фундаментального

Рис. 1. Классификация теорий инновационного регионального развития

Таблица 1

Сравнительная характеристика линейной и интерактивной моделей

Характеристики	Линейная модель	Интерактивная модель
Ключевые участники инновационного процесса	большие фирмы и научно-исследовательские центры	малые и большие фирмы, научно-исследовательский сектор, клиенты, поставщики, органы власти
Важные факторы инновационного процесса	научные достижения и разработки	научные достижения и разработки, рыночная информация, технологические возможности, информационные практические знания
Географическая компонента	инновационная активность сконцентрирована в центральных ареалах	инновационная активность географически распространена более равномерно
Основные задачи региональной инновационной политики	способствовать научным достижениям и разработкам в менее развитых ареалах	развивать региональные инновационные системы

научного исследования, проходят далее через прикладные исследования, экспериментальные разработки, производство, распространение новой технологии или продукта. Модель отражает взаимоотношения между долгосрочными научными исследованиями и промышленным экономическим ростом.

В интерактивной модели инновация – это комплексный нелинейный, интерактивный и коллективный процесс, в котором для генерирования и распространения новых продуктов и процессов необходимыми являются коммуникации, координации, кооперации различных участников [5, с. 7]. Инновационный процесс понимается не только как технологический, но и как социальный, поскольку включает интерактивное обучение участников, которые действуют в институциональных и социальных условиях, приводящих к формированию той или иной региональной траектории инновационного развития. Подразумевается, что инновации преимущественно являются результатом социальных изменений [6, с. 8].

По мнению авторов, интерактивная модель является более продуктивной, поскольку лучше отражает основные специфические черты, присущие инновациям.

В частности К. Смит, сравнивая две инновационные модели, акцентирует внимание на паре существенных недостатках концептуальной конструкции линейной модели инноваций: во-первых, «слишком высокая оценка научных исследований (особенно фундаментальных) как источников инноваций»; во-вторых, «технократический взгляд на инновации как исключительно техническое действие: производство новых технических изобретений» [7, с. 2].

Рассмотрим более детально современные теории регионального развития.

Теория инновационных региональных кластеров.

Необходимость активизации инновационного фактора в условиях значительной региональной неравномерности стимулирует интерес к теории инновационных региональных кластеров. Среди теоретических исследований в этом направлении глубиной выделяются работы Дж. Хелда, М. Портера, Е. Хилла и Дж. Бреннана, Е. Лимера.

Авторы статьи в предыдущих трудах [8, с. 7] теоретически обосновали определение кластера относительно инновационного развития региона и проектной методологии, а также предложили такое определение: регионально-экономический инновационный кластер – это географически локализованная (в рамках региона) совокупность инновационно-активных субъектов экономической деятельности с проектно-ориентированными кооперационными взаимоотношениями, которая имеет в своем составе центры генерации научных знаний и идей, и центры их внедрения, создающая синергетическую систему по производству и распределению высококачественной, конкурентоспособной продукции, и действующая на перспективных (растущих) рынках, в том числе международных.

Таким образом, разнородность источников технологических знаний и связей облегчает комбинацию факторов производства и, в свою очередь, выступает предпосылкой инновации. Вертикальная интеграция дает возможность выделить конкретные пути решения проблем в отдельную операцию, углубляя тем самым разделение труда и приумножая разнородность внутренних связей. То есть объединение в кластер является не спонтанной концентрацией различных технологических изобретений, а определенной системой распространения новых знаний и технологий.

Исследованиями доказано, что наибольшие возможности возникновения кластеров существуют именно там, где научные знания позволяют построить кластер не по специализированному, а по диверсифицированному типу.

При создании кластера прирост выручки от дополнительного выпуска продукции компенсирует повышенные затраты на инновационную деятельность. Это имеет место из-за того, что не одна, а уже несколько фирм переходят в режим длительного инновационного развития. Для отдельной фирмы при внедрении первичной инновации необходимо осуществлять значительное количество вторичных изменений. Как следствие, прибыль от базовых инноваций

может оказаться даже меньше издержек требуемой реорганизации. При этом опасность такого эффекта достаточно высокая. Однако в кластере фирмы могут минимизировать затраты на подобные вторичные изменения, что позволяет им более эффективно внедрять самые разнообразные инновации. В этом заключается так называемый триггерный эффект.

В современных исследованиях достаточно существенно отработаны вопросы географической структуры кластеров. Сначала предполагалось, что наибольший потенциал развития имеют крупные моноцентрические агломерации, такие как Москва, Сан-Паулу и другие. Однако в таких странах, как Бельгия, Германия, ядра агломерации незначительные. Дальнейший анализ показал, что реальное развитие определяется не только существованием крупных агломераций, а прежде всего экономическими и технологическими факторами, которые создают предпосылки для эффективного использования нового знания в процессе производства. К последним относят организацию фирм, рынков, отраслевое окружение, факторы производства [9, с. 220].

Таким образом, с этой точки зрения для предприятия важное значение имеет место его расположения относительно кластера – находиться в системе регионального инновационного кластера означает получать «дополнительные активы».

Теория регионального развития с эндогенным технологическим прогрессом.

В последние годы заметен рост интереса к осмыслению роли науки в процессе мирового развития, что обусловлено несколькими причинами, среди которых: неравномерность в темпах экономического развития регионов (на микро-, макро – и мезоуровнях), обострение глобальной конкуренции на рынках наукоемкой продукции, бюджетный дефицит, ограничивающий возможности государственного финансирования НИОКР, и, наконец, новые теоретические подходы к объяснению экономической динамики.

В течение трех десятилетий, с середины 50-х до середины 80-х гг. прошлого века, в экономической науке доминировала созданная в рамках неоклассической теории концепция экзогенного, то есть внесенного в экономическую систему извне, технологического прогресса. Она была предложена и обоснована в работах Р. Солоу, Г. Харрода и др. экономистов.

Неоклассические модели основанные на трехфакторной производственной функции $Y(t) = [K(t), L(t), t]$. Из этих моделей следовало, что темпы повышения производительности труда всех регионов, при условии получения равного доступа к современным технологиям, должны сближаться при выходе на траекторию равновесного роста. Однако, как признает Г. Солоу, говорить о чем-то похожем на такую конвергенцию в реальной экономике можно лишь в отношении наиболее индустриально развитых стран.

В 80-х гг. прошлого века П. Ромер, Г. Лукас, Ф. Агийон, Дж. Гроссман, Е. Хелпмен, а также их последователи использовали новые подходы к построению моделей экономического развития, которые учитывали возможность генерирования в экономической системе эндогенных технологических изменений.

Появление нового класса моделей экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом вызвало повышение интереса к проблемам экономической динамики. Особую роль в этом сыграли три важных вывода, сформированные в процессе исследования этих моделей:

1) эффект масштаба от большего привлечения ресурсов, включенных в процесс получения нового знания; 2) возможность влияния на темпы долгосрочного экономического роста с помощью соответствующей государственной политики, что стимулирует процесс накопления капитала; 3) размер экономического пространства, что обусловливает значение международной торговли, а также процессов глобализации и дезинтеграции.

Так, в частности, в основу модели П. Ромера [10] положено деление экономики на три сектора. В первом, исследовательском, секторе в результате концентрации человеческого капитала и существующего запаса знаний возникает новое знание, которое затем материализуется в виде новых технологий. Фирмы второго (промежуточного) сектора экономики принимают полученные в исследовательском секторе научные знания для производства основных средств (технологического оборудования). Каждая фирма этого сектора является монополистом: она обладает патентом на выпуск своей продукции и, соответственно, может получать монопольную прибыль. Третий сектор экономики на основе средств производства, имеющихся в распоряжении фирм, затрат труда и человеческого капитала обеспечивает выпуск конечной продукции потребительского назначения.

Основные выводы из анализа модели П. Ромера заключаются в том, что:

– темп экономического развития напрямую зависит от величины человеческого капитала, находящегося в первом секторе;

– любое искусственное замедление процесса получения новых знаний по чисто экономическим мотивам рано или поздно отразится на показателях экономической динамики.

Ф. Агийон и П. Хоувит [11] предложили модель экономического развития, которая основана на взглядах Й. Шумпетера о роли «созидательного разрушения». В соответствии с моделью экономическое развитие является следствием технологического прогресса, который, в свою очередь, обусловливается конкуренцией между фирмами, генерирующими и осуществляющими перспективные продуктовые и технологические нововведения. Авторы приходят к выводу, что более высокая интенсив-

ность потока инноваций, роста масштабов влияния инноваций на экономику и повышение доли квалифицированной рабочей силы, связанной с производством промежуточных товаров, ведут на равновесной траектории к увеличению среднего темпа экономического роста.

Таким образом, основные выводы, вытекающие из моделей экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом, заключаются в том, что:

1) внедрение технологических и продуктовых новшеств является основным средством обеспечения инновационного развития;

2) важную роль в экономическом развитии играют научные знания и накопления человеческого капитала;

3) значительное влияние на развитие оказывает человеческий и финансовый капитал, сконцентрированный в сфере НИОКР;

4) роль венчурных фондов и фирм как экономических агентов, которые способствуют движению новых научных достижений в реальное производство, со временем растет.

Несмотря на то, что модели экономического развития с эндогенными технологическими изменениями стали достаточно популярными в экономических исследованиях, им присущи определенные недостатки. В частности, в подобных моделях используется достаточно много специальных и не всегда обоснованных и проверенных предположений о характере технологических процессов, природы научной деятельности, формирования и использования человеческого капитала, структуры рынков. А значит, при таких условиях возникает необходимость эмпирической проверки ряда гипотез и выводов.

Теория инновационных сетей.

Методологическую основу теории инновационных региональных сетей составляют две концепции: концепция промышленных районов и концепция местности.

Концепция промышленных районов (industrial districts), построенная на идеях А. Маршалла, была детально разработана и использована Д. Бекаттини для объяснения успеха постфордовских черт гибкой специализации. Он указывает, что промышленные районы являются промышленными агломерациями, в которых общество и фирмы имеют тенденции «сливаться».

В противовес промышленным районам, которые больше касаются производственных систем, концепция местности (milieu consept) акцентирует внимание на условиях активизации инновационной деятельности, то есть «атмосферы», на процессах интерактивного обучения, уменьшения неопределенности и поддержке инновационной активности.

Ключевым элементом непосредственно теории инновационных сетей является сотрудничество между различными субъектами хозяйствования. А их главной целью развития, как указывает Г. Хакенсон, – уменьшение неопределенности и рисков, а также получения доступа к информации и знаниям [12].

Значительное внимание в этой теории сосредоточено на раскрытии сущности знания. Так, М. Амендола, Ж.–Л. Гаффард отмечают, что знание есть нечто большее, чем просто технологический ресурс. Знания имеют локальный, интерактивный характер, поскольку формируются как внутри фирмы, так и в ее взаимосвязях с внешней средой [13].

Г. Кемегни отмечает, что целью развития локализованных инновационных сетей выступает активизация инновационной деятельности через кооперацию [14]. Такие сети – это гибкие системы без иерархии, способствующие ускорению обмена ресурсами, информацией и знаниями.

Факторами инновационной активности в регионе согласно теории инновационных сетей являются:

– сетевые отношения между специализированными фирмами, которые сотрудничают внутри одного продуктового поля, поддерживаются существованием локальной квалифицированной и специализированной рабочей силы с высокой мобильностью внутри региона;

– плотные отношения между клиентами и поставщиками – высокая специализация фирм через вертикальную дезинтеграцию. Такая социальная плотность способствует доверию, обмену информацией и знаниями;

– региональная сознательность относительно инноваций, а также промышленная традиция сотрудничества, усиленная благодаря существованию посреднических организаций, которые поддерживают производственные и инновационные процессы региона.

Ограниченность этой концепции состоит прежде всего в слишком узком, упрощенном подходе к проблемам инновационного развития регионов. Она абстрагируется от разработки политического инструментария активизации инновационной деятельности. Как и в теории региональных инновационных кластеров, недостатком можно считать спонтанность феномена инновационных сетей.

Теория региональных инновационных систем.

Региональная инновационная система – это комплекс экономических, политических и институциональных связей, имеющих место в определенном географическом пространстве и генерирующих процесс коллективного обучения, который способствует быстрой диффузии знаний и лучшей практике [15, с. 9].

В последние годы наблюдается повышение интереса к роли региональных инновационных систем по обеспечению конкурентоспособности региональных экономик, что объясняется рядом причин.

Так, исследователи, работающие в направлении эволюционной и институциональной экономики, акцентируют внимание на важности

именно регионального уровня при формировании инновационной политики. Кроме того, растет количество экономически успешных случаев функционирования региональных инновационных систем, в частности Baden-Wurttemberg (Германия), Emilia-Romagna (Италия), Wales (Великобритания) [16]. В целом теория региональных инновационных систем прошла апробацию практикой в Европе, Азии, Северной Америке [17–20].

Выводы. Таким образом, анализ современных концепций регионального развития показал, что теории инновационных сетей и региональных инновационных систем, ядром которых является интерактивная модель, лучше отражают особенности современного инновационного процесса. Впрочем, плодотворность их использования при формировании региональной инновационной политики разная. Инновационные сети выступают спонтанным феноменом. Зато региональные инновационные системы имеют более детерминированные и систематические характеристики.

Переход от сетей к инновационным системам требует прежде всего усиления институциональной инфраструктуры. Учитывая это, региональные инновационные системы могут выступать инструментом для создания поддерживающей системы инноваций на уровне региона в целом.

Кроме того, следует отметить, что анализ отечественных исследований, посвященных инновационным процессам и инновационной политике в общем и на уровне отдельных регионов, показал, что их основные научные результаты в целом совпадают с результатами анализа моделей эндогенного развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Hill, E., Brennan, J., 2000. A methodology for Identifying the Drivers of Industrial Clusters: The Foundation of Regional Competitive Advantage. Economic Development Quarterly, 14(1), pp. 65–96.
2. Isaksen, A., 2001. Building innovation systems: is endogenous industrial development possible in global economy? Canadian journal of regional science, XX1V:1, pp. 101–120.
3. Государство в меняющемся мире: отчет о мировом развитии. Краткое содержание / пер. с англ. // Вопросы экономики. – 2007. – № 7. – С. 4–35.
4. Entering The 21st Century. World Development Report 1999/2000. – New York: Oxford University Press. – Pp. 8–9.
5. Asheim, B., Isaksen, A., 1996. Location, agglomeration and innovation: towards regional innovation systems in Norway. STEP-report. Oslo: STEP-group, 13, p. 7.
6. Cooke, P., 2001. Regional innovation and learning systems, clusters, local and global value chains. Kiel: Kiel institute of world economics. – P. 8.
7. Smith, K., 1994. New directions in research and technology policy: identifying the key issues. STEP-report. Oslo: STEP-group, 1, p. 2.
8. Вишневська М.К. Моделі та методи формування методичного та організаційного забезпечення програм інноваційного розвитку регіону : автореф. дис. … наук. ступеня канд. техн. наук : спец. 05.13.22 «Управління проектами та програмами» / М.К. Вишневська. – Донецьк, 2012. – С. 7.
9. Портер М. Конкуренция : учеб. пособ. / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с.
10. Romer, P., 1990. Endogenous Technological Change. Journal of Political Economy, 98(5), pp. 71–102.
11. Aghion, P., Howitt P., 1992. Model of Growth though Creative Destruction. Econometrica, 60(1), pp. 323–351.
12. Hakansson, H., 1987. Industrial Technological Development. – L.: Croom Helm. – 318 p.
13. Amendola, M., Gaffard, G.–L., Quere, M., 2001. Interactive learning and technological knowledge: the localised character of innovation prosses. – Torino: Universita di Torino. – 22 p.
14. Camagni, R., 1991. Local “milieu”, uncertainty and innovation networks: towards a new dynamic theory of economic space. Innovation networks: spatial perspectives. – L.: Belhaven Press, pp. 121–144.
15. Nauwelaers, C., Alasdair, R., 1995. Innovative regions? A comparative review of methods of evaluating regional innovation potential. European innovation monitoring systems. Luxembourg: European Commission, p. 9.
16. Lundvall, B., 1992. National Systems of Innovation. – London: Pinter Publishers. – 328 p.
17. Cooke, P., 1992. Regional innovation systems: competitive regulation in the new Europe. Geoforum, 23, pp. 365–382.
18. Hassink, R., 2000. Regional innovation support systems in South Korea and Japan compared. Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie, 44, pp. 228–245.
19. Landabaso, M.A., Mouton, B., 2002 (June). Towards a new regional innovation policy: 8 years of European experience through innovative actions. European Commission – DG regional Policy. – 36 p.
20. Wannop U.A., 1995. The Regional Imperative: Regional Planning and Governance in Britain, Europe and the United States. – L.: Jessica Kingsley. – 441 p.

УДК 336.225

Волошин Ю.М.
начальник відділу організації
та супроводження перевірок платників податків
ГУ ДФС у Полтавській області

ПРИНЦИПИ, ЗАВДАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В АПК

THE PRINCIPLES, OBJECTIVES AND FEATURES OF THE FORMATION OF TRANSFER PRICING IN AGRICULTURE

АНОТАЦІЯ

Агропромисловий комплекс України (АПК) на сучасному розвитку економіки України є одним з стабільних, динамічно зростаючих секторів національного господарства. Враховуючи постійне збільшення чисельності населення на планеті, стабільним є попит на сільськогосподарську продукцію, крім того, дана тенденція створює передумови до стабільного надходження валютних ресурсів в Україну. Ключові позиції по експорту окремих сільськогосподарських культур зумовлюють інвестиційну привабливість агропромислового комплексу як для вітчизняних підприємств, так і для міжнародних компаній. В зв'язку з тим, що експортна діяльність може містити в собі ризики застосування трансфертного ціноутворення та відтоку капіталу за кордон, державою для контролю за дотриманням учасниками ринку рівня ринкових цін при експорті продукції запроваджено механізм трансфертного ціноутворення. Основне завдання – забезпечення справедливого формування доходу в країні його виникнення та адекватна сплата податків.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, податковий контроль, АПК, принципи трансфертного ціноутворення.

АННОТАЦИЯ

Агропромышленный комплекс Украины на современном этапе развития экономики Украины является одним из стабильных, динамично развивающихся секторов национального хозяйства. Учитывая постоянное увеличение численности населения на планете, спрос на сельскохозяйственную продукцию является стабильным, кроме того, эта тенденция создает предпосылки к стабильному поступлению валютных ресурсов в страну. Ключевые позиции по экспорту отдельных сельскохозяйственных культур обуславливают инвестиционную привлекательность агропромышленного комплекса как для отечественных предприятий, так и для международных компаний. В связи с тем, что экспортная деятельность может нести в себе риски применения трансфертного ценообразования и оттока капитала за границу, государством для контроля за соблюдением участниками рынка уровня рыночных цен при экспорте продукции введен механизм трансфертного ценообразования. Основная задача – обеспечение справедливого формирования дохода в стране его возникновения и адекватная уплата налогов.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, налоговый контроль, АПК, принципы трансфертного ценообразования.

ANNOTATION

Agriculture of Ukraine in the modern economy of Ukraine is a stable, dynamically growing sectors of the national economy. Given the continuous increase in population on the planet is stable demand for agricultural products, in addition this trend creates conditions for stable flow of foreign exchange reserves in Ukraine. Key positions on the export of certain crops determine the investment attractiveness of agriculture for domestic enterprises and for international companies. Due to the fact that export activities may include the use of transfer pricing risks and the outflow of capital abroad, the state to monitor compliance by market participants market prices for export products, a mechanism of transfer pricing. The main task – ensuring a fair income formation in the country of its origin and adequate payment of taxes.

Keywords: transfer pricing, tax management, agriculture, transfer pricing principles.

Постановка проблеми. З проголошенням незалежності Україна поступово почала включатися в світові економічні інтеграційні процеси, в результаті чого з розвитком ринкових відносин в економіці почали проявлятися процеси та явища, які раніше не були притаманні економічній системі. Одними з таких явищ є застосування суб'єктами господарювання елементів трансфертного ціноутворення, зокрема, й тими, які здійснюють діяльність в агропромисловому комплексі. Враховуючи важливість агропромислового сектору в структурі ВВП, необхідності надходження валютної виручки в країну при експорті сільськогосподарської продукції, вкрай необхідним є здійснення ефективного контролю за ціноутворенням, яке застосовується суб'єктами господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Даній науковій проблемі та вивченню окремих питань, пов'язаних із сутністю, завданням, особливостями державного регулювання трансфертного ціноутворення АПК, тенденцій розвитку та впливу, постійно приділяють увагу такі вчені, як О. Вакульчик, П. Дзюба, Ю. Лупенко, А. Задоя, М. Кропивко, О. Бєгунц, К. Васіна, Л. Товкун, А. Лісовий, Б. Карпінський та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У рамках дослідження невирішеними питаннями, які підтверджують актуальність даного дослідження, є визначення специфічних принципів, особливостей, завдань трансфертного ціноутворення в АПК.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні сутності явища трансфертного ціноутворення, дослідженні організаційних, методичних особливостей трансфертного ціноутворення АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Високо оцінюючи вітчизняних науковців щодо розробки теоретичних засад розбудови системи трансфертного ціноутворення в Україні, слід відмітити, що на даний час це впровадження

ефективного процесу трансфертного ціноутворення в АПК в Україні знаходиться тільки на початкових стадіях.

Поняття «трансфертна ціна» поєднує дві економічні категорії – «ціна» і «трансферт» та є порівняно новим для світової економіки. Трансферт (франц. transfert, лат. transferre – переносити, переводити) трактується як передавання товарів, послуг. На початкових етапах застосування економістами дане поняття розглядалося при характеристиці цін, які використовувалися в операціях між внутрішніми підрозділами одного підприємства. Завданням таких цін була оцінка вкладу окремого підрозділу в загальний результат діяльності.

Вчені К. Непесов та В. Пашкус відзначають, що з появою в середині XX ст. великих транснаціональних корпорацій (далі – ТНК) та активізацією міжнародної торгівлі поняття трансфертного ціноутворення набуває нового сенсу, перш за все воно використовується при характеристиці фінансових потоків та операцій, які здійснюються між окремими компаніями в межах однієї групи пов'язаних компаній або ТНК [6; 5, с. 4]. Цієї ж думки притримується і С. Сутирін, стверджуючи, що трансфертна ціна (transfer price) – особливий різновид ціни, яка застосовується при внутрішніх розрахунках, вираженні вартості продукту по відношенню до угод між структурними підрозділами ТНК [8].

Розвиток трансфертного ціноутворення зумовив усунення торгівельних бар'єрів, вважає К. Непесов, і є основною причиною виникнення проблем, пов'язаних з оподаткуванням в умовах застосування трансфертних цін. Міжнародні корпорації. створюючи виробництва у різних країнах світу, розглядають діяльність з урахуванням глобальних цілей в отриманні прибутку. Процеси передачі товарів та послуг відбуваються між окремими компаніями, які підпорядковуються єдиному центру, при цьому широко застосовуються елементи податкового планування [3, с. 20].

Таким чином, прослідковується еволюція якісного змістового наповнення поняття «трансфертна ціна, трансфертне ціноутворення» – від необхідності оцінки ролі та вкладу окремого структурного підрозділу у створення загального прибутку до інструменту мінімізації податкових платежів при міжнародному веденні бізнесу. Головною характеристикою трансфертних цін вчені називають їх «неринковість», тобто трансфертні ціни є такими, які відрізняються від об'єктивно сформованих ринкових цін за зовнішніми господарськими операціями.

Розглянувши та проаналізувавши вищезазначені визначення поняття «трансфертне ціноутворення» можна виділити його основні характеристики:

1) трансфертне ціноутворення є системою визначення ринкової справедливої ціни;

2) поняття трансфертного ціноутворення відноситься лише до операцій з пов'язаними особами;

3) визначена ціна може відрізнятися від тієї, що була б встановлена між непов'язаними особами за рівних ринкових умов;

4) трансфертне ціноутворення використовується компаніями для отримання податкової вигоди.

Застосування інструментів трансфертного ціноутворення дає можливість компаніям вільно виводити фінансові ресурси за межі країн, формуючи етапи проходження товару від країни-виробника до країн, де знаходяться кінцеві споживачі, з максимальною мінімізацією податкових витрат. В свою чергу, це звужує фінансовий потенціал національних економік та негативно впливає на обсяги надходжень до бюджету.

Окремо варто зауважити, що трансфертне ціноутворення не слід пов'язувати лише з діяльністю великих ТНК, оскільки цей механізм мінімізації податкових платежів та міжнародного поділу капіталів став широко використовуватися навіть невеликими учасниками міжнародних відносин, які створюють за кордоном свої філії чи представництва та використовують їх як учасників трансфертних операцій. Саме така діяльність стала характерною для багатьох українських суб'єктів міжнародної діяльності, що особливо актуалізує дослідження проблеми трансфертного ціноутворення [2, с. 156].

В Україні проблемі законодавчого врегулювання процедури застосування трансфертних цін, в тому числі й в сільському господарстві, донедавна не приділялося належної уваги. Про це, зокрема, свідчать дані звіту Державного комітету фінансового моніторингу України, яким констатовано основні протиправні схеми при здійсненні експортно-імпортних операцій [9]:

1. Використання зовнішньоекономічних операцій для виведення капіталів з України: застосування фіктивних імпортних контрактів («псевдоімпорт»); експорт за заниженими цінами; імпорт за завищеними цінами. Українські агропромислові підприємства експортують виготовлену продукцію пов'язаним особам, що перебувають в юрисдикціях з низьким рівнем оподаткування (зокрема, Кіпр, Люксембург, Швейцарія), за цінами, близькими до собівартості, а ті, у свою чергу, реалізують її покупцям за ринковими цінами. Таким чином, більша частина прибутку від реалізації залишається за кордоном, Україна в повній мірі недоотримує податки, а виручка в іноземній валюті не потрапляє в національну фінансову систему.

2. Використання зовнішньоекономічних операцій для безпідставного формування податкового кредиту, незаконного відшкодування ПДВ і ухилення від його сплати: застосування фіктивних експортних контрактів («псевдоекспорт», «нетиповий» експорт); придбання товарів, які підлягають експорту за завищеними цінами із залученням фіктивних підприємств; імпорт за заниженими цінами.

3. Застосування трансфертних цін в операціях на внутрішньому ринку. На відміну від зарубіжних країн, де під трансфертне ціноутворення не підпадають внутрішні операції, в Україні запроваджено контроль між резидентами. Причин тому декілька: по-перше, ряд українських підприємств користуються пільговим режимом оподаткування (в тому числі і сільське господарство); по-друге, в роки кризи підприємства накопичили значні податкові збитки, що дозволяє їм зараз не платити податки. Саме такі компанії можуть ставати агентами для проведення операцій, результатом яких є виведення прибутку з-під оподаткування [1, с. 12].

Головними чинниками, які обумовили запровадження державного регулювання трансфертного ціноутворення в Україні є, по-перше, проблема відтоку капіталів, яка збільшується з кожним роком, а по-друге, експортно-орієнтований вектор основних галузей економіки, і передусім агропромислового та металургійного комплексів.

Зважаючи на новизну даного явища на теренах нашої держави, багато питань є недостатньо розробленими, а в галузі трансфертного ціноутворення АПК тільки починаються окремі наукові дослідження. Багатьма вченими активно досліджуються кращі світові практики для синтезування з положеннями вітчизняного законодавства та вироблення методик застосування інструментів боротьби з мінімізацією податкових зобов'язань через застосування неринкових цін.

З вищенаведеного ми приходимо до висновку, що норми податкового законодавства України, декларуючи мету трансфертного ціноутворення, містять не зовсім коректне визначення даного поняття, оскільки система визначення звичайної ціни товарів або послуг у контрольованих операціях є не трансфертним ціноутворенням як таким, а засобами його регулювання (контролю) з боку держави.

Основним базовим принципом, який визнаний всіма країнами, що активно використовують трансфертне ціноутворення, є «принцип витягнутої руки» (arm's length range), що являє собою визначення порівнянності умов проведених операцій між пов'язаними компаніями до подібних (зіставних) операцій між непов'язаними особами та, відповідно, має забезпечувати дії компаній в рамках такого принципу [11]. Поряд з основним принципом слід вказати загальні принципи застосування трансфертних цін, це:

- максимізація прибутків;
- мінімізація податкових платежів;
- удосконалення материнською компанією системи контролю фінансових потоків.

Зважаючи на незначний термін існування явища трансфертного ціноутворення на теренах України, спираючись на аналіз опублікованих досліджень в економічній літературі, слід відзначити, що вітчизняними вченими досліджується лише загальна сутність трансфертного ціноутворення. Дослідження трансфертного ціноутворення в галузі агропромислового сектору не проводяться на даний час взагалі. На нашу думку, даний напрямок є одним з пріоритетних, зважаючи на такі аспекти: роль в системі забезпечення функціонування стабільної національної одиниці, оскільки саме він є тією рушійною силою, що забезпечує не лише конкурентоспроможний розвиток сільського господарства та впровадження сучасних інноваційних технологій у виробництві, а є джерелом стабільних валютних надходжень [10]; стабільність попиту на світовому ринку на продукцію агропромислового сектору дає змогу планувати довгострокові перспективи розвитку; уніфікованість товарної номенклатури, що дає широкі можливості для проведення аналізу та контролю з боку фіскальних органів за дотриманням процедури відповідності заявлених цін до ринкових значень.

На період 2013–2014 рр. в Податковому кодексі України передбачено визначення особливого режиму формування ціни для окремих товарних позицій агропромислового сектору, які експортуються або імпортуються, а саме такі ціни встановлюються за одним з таких методів: для кожної товарної позиції зменшеної не більше ніж на 5% у разі реалізації товарів та збільшеної не більше ніж на 5% у разі придбання товарів. У разі якщо товари котируються на біржі, ціна визначається згідно біржовим котируванням, та згідно з довідковими цінами, опублікованими у джерелах інформації (спеціалізованих комерційних виданнях), – у разі якщо товари не котируються на біржі [7].

Ще однією ключовою особливістю слід відзначити організаційну структуру учасників аграрного ринку. Так, в Україні спостерігається тенденція до укрупнення сільськогосподарських об'єднань шляхом поглинання менших агроформувань, яка набула значного поширення в середині 2000-х років. Агрохолдингові формування в АПК здебільшого створювались у формі участі в капіталі пов'язаних юридичних осіб, для них характерною є наявність трейдерських структур, а також материнських компаній, які, як правило, є нерезидентами. Враховуючи діючий мораторій на торгівлю землею, агрохолдинги в намаганні збільшувати земельний банк використовують механізми злиття і поглинання дрібних сільськогосподарських підприємств, в основному шляхом відступлення прав на оренду земель сільськогосподарського призначення. Наслідком такого процесу є створення окремими агрохолдингами на базі поглинутих сільськогосподарських підприємств структурних підрозділів без реєстрації юридичної особи, механізмів провадження спільної діяльності, філій тощо. В залежності від специфіки діяльності та діючих норм податкового законодавства члени (учасники) агроформувань

наділяються певними функціями, активами для забезпечення чіткої роботи всієї групи компаній, спрямованої на отримання максимального прибутку [4, с. 6].

Особливостями формування трансфертного ціноутворення АПК в Україні слід зазначити наступні риси:

- за діючим Податковим кодексом підприємства, які здійснюють діяльність у сфері сільського господарства та основною діяльністю яких є постачання вироблених ним сільськогосподарських товарів (послуг) на власних або орендованих основних фондах, а також на давальницьких умовах, в якій питома вага вартості сільськогосподарських товарів/послуг становить не менш як 75% вартості всіх товарів/послуг, поставлених протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно, не є платниками на прибуток на загальних засадах (тобто під державне регулювання трансфертного ціноутворення підпадає лише податок на додану вартість);
- сума податку на додану вартість, нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ним сільськогосподарських товарів/послуг, не підлягає сплаті до бюджету та повністю залишається в розпорядженні такого сільськогосподарського підприємства для відшкодування суми податку, сплаченої (нарахованої) постачальнику на вартість виробничих факторів, за рахунок яких сформовано податковий кредит, а за наявності залишку такої суми податку – для інших виробничих цілей. Зазначені суми податку на додану вартість акумулюються сільськогосподарськими підприємствами на спеціальних рахунках, відкритих в установах банків та/або в органах, які здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів у порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів України (тому безпосереднє виявлення сум заниження бази оподаткування призведе до збільшення суми, яка має акумулюватися на спеціальних рахунках);
- великим національним та іноземним зернотрейдерам, які здійснюють торгівлю сільськогосподарською продукцією, характерно створення вертикально-інтегрованих компаній, кожна з яких має свою роль в структурі – «виробник – логістичний центр – трейдер – материнська компанія». Саме в таких групах висока ймовірність застосування трансфертного ціноутворення, особливо з врахуванням національного податкового законодавства.

Саме тому з врахуванням всіх вищезазначених особливостей законодавчого поля та організаційної структури АПК завданнями державного регулювання трансфертного ціноутворення АПК вважаємо наступні:

- створення та забезпечення законодавчо визначеного механізму регулювання діяльності суб'єктів господарювання щодо встановлення ринкових цін при операціях з пов'язаними особами;
- при проведенні аналізу відповідності цін ринковим значенням досліджувати операції від виробника до експортера з оцінкою ролі кожної ланки для утримання належного обсягу податків і відрахувань в цілому по групі конкретного агроформування, що можуть скорочуватися через неформалізоване трансфертне ціноутворення;
- зменшення обсягів відтоку вітчизняного капіталу через канали великих агропромислових компаній;
- справедливої оцінки реальних доходів підприємств.

Серед недоліків слід виділити те, що розроблені та впроваджувані на законодавчому рівні нормативно-правові акти створюють загальний механізм державного регулювання, проте він не містить чіткої деталізації виконання етапів контролю, що може стати підставою для різного їх тлумачення як фіскальною службою, так і платниками податків.

Висновки. Незважаючи на зростаючий інтерес науковців до проблематики трансфертного ціноутворення, констатуємо відсутність фундаментальних досліджень в частині його застосування в агропромисловому комплексі. Трансфертне ціноутворення АПК є одним з важливих напрямків контролю з боку державних органів для запобігання негативним явищам відтоку капіталу за кордон. Проаналізована сутність та особливості трансфертного ціноутворення в АПК дають підстави стверджувати, що діючі організаційні форми суб'єктів ринку можуть містити в діяльності ризики застосування елементів трансфертного ціноутворення. Головним завданням держави як суб'єкта створення норм права є подальша розбудова ефективної моделі контролю, що забезпечить гармонійне поєднання інтересів держави та бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вакульчик О.М. Проблеми та особливості впровадження в Україні механізму контролю за трансфертним ціноутворенням / О.М. Вакульчик, О.В. Рябич // Вісник АМСУ. Серія «Економіка». – 2014. – № 1(51). – С. 10–16.
2. Задоя А.О. Трансфертне ціноутворення у міжнародному бізнесі / А.О. Задоя, С.А. Венгер // Академічний огляд. – 2011. – № 2(35). – С. 156–163.
3. Иванова Е.В. Трансфертное ценообразование в компаниях холдингового типа: институциальный подход / Е.В. Иванова // Вестник ОГУ. – 2010. – № 8(114). – С. 20.
4. Лупенко Ю.О. Агрохолдинги в Україні та посилення їх соціальної спрямованості / Ю.О. Лупенко, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 5–21.
5. Непесов К.А. Налоговые аспекты трансфертного ценообразования. Сравнительный анализ опыта России и зарубежных стран / К.А. Непесов. – М. : Волтерс Клувер, 2007. – 304 с.
6. Пашкус В.Ю. Трансфертное ценообразование: эволюция концепции и современные представления / В.Ю. Пашкус // Вестник СПбГУ. – 2001. – Вып. 4 (№ 29).

7. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI // Голос України. – 2010. – № 229-230.
8. Сутырин С.Ф. Налоги и налоговое планирование в мировой экономике / С.Ф. Сутырин, А.И. Погорлецкий. СПб. : Полиус, 1998. – 577 с.
9. Типології легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, з використанням готівки / Державна служба фінансового моніторингу. – Київ, 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=114&lang=uk.
10. Кернасюк Ю. Де чекають українського аграрія / Ю. Кернасюк // Агробізнес сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/2629-de-chekaiut-ukrainskogo-agrariia.html.
11. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations // OECD Publishing. – 22 July 2010. – 371 p.

УДК 330.3+338.433(477)

Глубіш Л.Я.
кандидат економічних наук, доцент
Національного університету біоресурсів
і природокористування України

НЕОБХІДНІСТЬ ВИВЧЕННЯ ТРИСТОРОННЬОЇ РИНКОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ГРУП ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ВІД ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ

THE NECESSITY OF STUDYING TRILATERAL MARKET INTERACTION ECONOMIC INTERESTS GROUPS OF THE PRODUCTION FUNCTION

АНОТАЦІЯ

В статті обґрунтовано необхідність вивчення тристоронньої взаємодії між групами економічних інтересів, продиктовану процесами глобалізації. Акцентовано увагу на доцільності використання теорії суспільного добробуту, оскільки вона дає цілісне уявлення про функціонування національної економіки як макросистеми, а отже, дозволить окреслити перспективи її економічного піднесення.

Ключові слова: економічні інтереси, економічні взаємовідносини, економічні ефекти, функція виробництва, економіка добробуту, глобалізація економіки.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость изучения трехстороннего взаимодействия групп экономических интересов, продиктованная процессами глобализации. Акцентировано внимание на целесообразности использования теории общественного благосостояния, поскольку она дает целостное представление о функционировании национальной экономики как макросистемы и, следовательно, позволит очертить перспективы ее экономического подъема.

Ключевые слова: экономические интересы, экономические эффекты, производственная функция, экономика благосостояния, глобализация экономики.

ANNOTATION

The necessity of studying trilateral interaction economic interests groups, dictated by processes of globalization. The attention is focused on feasibility of using welfare economy, as it gives representation about the functioning of the national economy as a macro, and consequently will enable to outline the prospects its economic upturn.

Keywords: economic interests, economic relations, economic effects, production function, welfare economy, economic globalization.

Постановка проблеми. Як показує практика, в більшості сучасних наукових досліджень економічного спрямування вивчаються окремі економічні явища та процеси, які характеризуються з позицій або виробника, або споживача, або держави. Досліджуються причини виникнення проблем та окреслюються перспективи виробничої діяльності, визначаються чинники та фактори впливу на формування платоспроможного попиту і поведінку споживача, обґрунтовуються перспективні напрями реалізації економічної політики держави.

Складається враження про самобутність виробництва, споживання та державної політики, тоді як це глибинні процеси, які знаходяться у внутрішньому взаємозв'язку і взаємодії. Причинно-наслідковий взаємозв'язок трьох функцій економічної системи робить їх залежними не лише від стану один одного, а й формує залежність ефективності всієї економічної системи від ефективності кожної її функціональної складової та ефективності їх взаємодії [5, с. 28].

З огляду на це удосконалення структури економіки залишається невирішеною актуальною проблемою. Потрібні нова парадигма економічного мислення та практичні алгоритми поведінки усіх учасників ринкової взаємодії. Лише тоді можна буде говорити про зростання економіки, яке не є самоціллю, а лише засобом покращення добробуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість наукових праць спрямована також на вивчення, як правило, двосторонньої взаємодії між учасниками ринкових відносин: «виробник – споживач», «держава – виробник». Із активізацією процесів глобалізації та наповненням вітчизняних ринків, зокрема, продовольчих, низькосортною імпортною продукцією цілком логічними є дослідження ринкової взаємодії «держава – споживач», адже дбати про інтереси населення щодо споживчих якостей економічних благ повинна саме держава, а не товаровиробник.

Тоді як виявлення слабких сторін ринкової взаємодії одночасно усіх її учасників поки залишається поза увагою вітчизняного наукового світу. Натомість науковцям необхідно консолідувати зусилля щодо напрацювання дієвого інструментарію оптимізації взаємовідносин усіх учасників товарообмінних операцій за ринкових умов у виробничій площині, бо тільки це гарантуватиме економічне піднесення як окремих галузей, так і національної економіки загалом.

Сьогодні зустрічаємо поодинокі публікації, де йдеться про доцільність вивчення економічної взаємодії груп інтересів, переслідуючи мету економічного зростання [3, с. 12–21]. Водночас є наукові праці, де акцентується увага на функціональному підході, який слугує підставою для висловлення думок щодо трифункціональності національної економіки, як базису розвитку української економічної системи [5, с. 20].

Мета статті – обґрунтувати необхідність тристоронньої ринкової взаємодії груп економічних інтересів «виробник – споживач – дер-

жава» з огляду на процес інтеграції, а також доцільність використання у цьому контексті теорії суспільного добробуту, оскільки саме вона дає цілісне уявлення про функціонування національної економіки як макросистеми, а отже, дозволить окреслити перспективи її економічного піднесення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із здобуттям незалежності Україна стала на шлях побудови демократичної, соціальної, правової держави, що вимагає докорінних змін в суспільстві, для сучасного економічного життя якого характерна наявність різноманітних взаємозв'язаних і взаємодіючих інтересів, що утворюють єдину систему, кожен елемент якої є суспільною формою прояву і розвитку економічних потреб, тому система економічних інтересів суспільства завжди суперечлива. Економічні інтереси учасників ринкової взаємодії реалізуються через досягнення їхніми суб'єктами конкретних економічних цілей, враховуючи сучасні умови ведення господарської діяльності, яким притаманні більш високий ступінь невизначеності, стрімкі зміни на ринку і вплив глобалізації, що пред'являє нові вимоги до учасників ринкових відносин [1].

Тому теоретичний, а потенційно і значний практичний, інтерес представляє можливість визначення і дослідження об'єктивних закономірностей раціональних і парето-ефективних взаємовідносин тріади – «держава – виробник – споживач», для опису яких, використавши фундаментальні теореми економіки добробуту, із врахуванням приведених уточнень щодо раціональності поведінки всіх учасників можна отримати модель конкурентного економічного середовища в координатах виробничої площини. Оскільки саме вона покликана узгодити та реалізувати на практиці інтереси головних суб'єктів економічних відносин.

У свою чергу, реалізовані економічні інтереси можуть бути виражені в якості економічних ефектів виробничої функції, яка показує залежність між максимально можливим обсягом виробництва та обсягом ресурсів, які для цього використовуються. Тобто передбачає співставлення економічних витрат, продиктованих ринковими вимогами, із доходами, що відображають економічні вигоди, отримані в результаті ринкової взаємодії груп інтересів.

Економічні ефекти виробничої функції на сучасному етапі оцінюються з різних позицій із використанням відповідного інструментарію. На сьогодні під ефектом прийнято розуміти результат [4, с. 60–61], наслідок [2, с. 103], зміну стану певного об'єкта [8, с. 151–152], зумовлену дією зовнішнього або внутрішнього чинника, а також фактора або їх сукупності. Відповідно до цього, ефект може бути як позитивним, коли його зміни є корисними, так і негативним, коли зміни деструктивні, або ж нульовим, коли зміни відсутні взагалі [6, с. 134]. Звідси ефекти різної природи можуть підсилювати або послаблювати однин одного, або бути нейтральними [7, с. 70], що в ході господарської взаємодії учасників ринку визначає ділову активність національної економіки, гарантуючи тим самим її зростання.

Такий підхід обумовлює необхідність розмежування ефекту діяльності на два складових компоненти, один з яких залежить від внутрішніх зусиль, спрямованих на знаходження найоптимальнішого варіанту економічної взаємодії між учасниками ринкових відносин однієї групи інтересів, що і відображає економічну ефективність її виробничої функції. Другий – від конкретних зовнішніх ринкових зусиль, спрямованих на розробку варіантів вирішення багатьох дилем організаційно-економічного характеру, котрі виникають внаслідок взаємодії різних груп економічних інтересів, що обов'язково призведе до певних змін у результатах їх економічної діяльності.

Все це свідчить про цілісність економіки як єдиного механізму, всі складові якого є однаково важливими, та обумовлює необхідність проведення ґрунтовного наукового вивчення комплексної взаємодії всіх груп економічних інтересів. Тому завдання науковців – передбачити економічні наслідки зміни в результатах економічної діяльності для всіх учасників ринкової взаємодії. Адже у трикутнику інтересів «споживач – виробник – держава» інтереси двох учасників завжди співпадають, тоді як третя група завжди отримуватиме протилежний ефект, величину якого, в разі його негативної природи, слід звести до мінімуму аби не допустити деструктивного впливу на функціонування економічної системи як такої.

Як ми могли пересвідчитись, заданий напрям наукових досліджень економічних ефектів виробничої функції був і залишається популярним, але ніколи не був абсолютно визначеним щодо взаємодії учасників ринку [3, с. 12] через зосередженість наукових поглядів на окремих аспектах проблеми і відсутність комплексного підходу щодо вибору критеріїв оцінки економічних ефектів, які б дозволили пов'язати між собою проблеми економічного піднесення та добробуту, обґрунтувати перспективи їх вирішення, а також чітко встановити параметри та умови досягнення добробуту суспільства в умовах глобалізації економіки.

В Україні теорія добробуту майже не досліджена, тоді як її вивчення дає цілісне уявлення про функціонування національної економіки як макросистеми, бо допомагає визначити:

- як зміна ситуації на одному ринку трансформується у зміни на інших ринках;
- зміна економічних ефектів виробничої функції однієї групи інтересів економічних взаємовідносин зумовлює зміну економічних ефектів від виробничої функції інших.

Теорія парето-ефективної економіки суспільства дозволяє одночасно аналізувати результати, наслідки та зміни стану всіх учасників ринку. Підвищений інтерес до аграрного сек-

тора як ядра національної економічної системи обумовлює необхідність додаткового вивчення перерозподілу ресурсів між окремими учасниками аграрного ринку та досягнення найвищого рівня загальної ефективності його функціонування.

Сьогодні в більшості випадків економічні взаємовідносини в аграрній сфері оцінюються з позицій виробника, тоді як потреба дослідження процесу виробництва агропромислової продукції і його економічних ефектів продиктована потребою обґрунтування взаємодії груп економічних інтересів із врахуванням уточнень стосовно раціональності поведінки кожної з них, починаючи від інтересів споживача, оскільки саме попит визначає пропозицію, а не навпаки. Тоді як неможливість раціонального узгодження економічних інтересів та агрегування переваг не може дати позитивного вирішення проблеми, тому потребують дослідження ймовірні причини і варіанти відхилень від наміченого рівня очікуваних результатів, наявність яких свідчитиме про втрату оптимальності та порушення балансу корисності для груп інтересів аграрної сфери економіки.

Реальна можливість такого розвитку подій обумовлює необхідність проведення аналізу економічних ефектів від виробничої функції аграрної сфери для всіх груп інтересів, одночасно виокремлюючи, класифікуючи та досліджуючи основні чинники, що вплинули на їх формування. Тільки в такому випадку проведена аналітична робота дозволить зробити висновки стосовно того, що, можливо, не ті інтереси захищає держава; виробництвом не того виду продукції займається аграрний товаровиробник або того, але лише для себе; не на ту продукцію за ціною і якістю й безпечністю витрачає свої кошти вітчизняний споживач [4, с. 15]. Такий підхід закладе основу для окреслення вектора перспектив економічних ефектів виробничої функції аграрного сектора для груп інтересів, що включатимуть:

- прогнозні очікування рівня суспільного добробуту національної економіки;
- визначення тенденцій коливань рівня економічних ефектів виробничої функції в аграрній сфері для груп інтересів;
- окреслення пріоритетів стабілізації і економічного піднесення агропромислового комплексу в організаційно-правових рамках, продиктованих державною аграрною політикою;
- обґрунтування суспільної максимальної корисності для тріади груп інтересів «споживач – виробник – держава».

Звідси подальший розвиток агропромислового виробництва вимагає максимальної збалансованості інтересів всіх учасників ринкових взаємовідносин, чого можна досягти шляхом:

- агрегації індивідуальних уподобань та інтересів у суспільний добробут;
- оптимального перерозподілу наявного ресурсного потенціалу між групами інтересів в агропромисловому комплексі задля досягнення найвищої ефективності функціонування економічної системи;
- коригування державної агропромислової політики та механізму прийняття управлінських рішень у збалансуванні груп інтересів;
- оптимізації економічних ефектів виробничої функції АПК для груп інтересів на основі економіки добробуту.

Сукупність таких кроків слугуватиме основою для конструювання абстрактно-логічної моделі оптимізації економічної взаємодії груп інтересів у координатах агропромислового виробництва. Тобто дозволить обґрунтувати, наскільки раціонально продовжувати займатись визначеним видом діяльності (виробництвом продукції) та обумовити можливість перевищення прибутків (виграшів, вигод) від визначеного виду діяльності (виробництва продукції), альтернативних доходів, які можна отримати в ході реалізації виробничої функції в агропромисловому комплексі. Адже кінцева віддача від понесених витрат на виробництво агропромислової продукції є відносно низькою, бо господарська діяльність в аграрній сфері через сезонність виробництва формує сезонний характер ведення господарської діяльності переробної сфери АПК та відповідну нерівномірність отримання прибутків, що слугує причиною до виникнення солідарності між учасниками груп економічних інтересів.

Висновки. Приведені аргументи ілюструють основну причину орієнтації на максимізацію економічних ефектів виробничої функції в аграрній сфері для груп інтересів – створення громадських організацій та політичного лобі. Це слугує надійною політичною основою для досягнення згоди між аграрними групами для використання ними механізмів політичної координації як альтернативного шляху досягнення своїх цілей як у бюджетному, так і в регуляторному процесах.

Громадські об'єднання намагаються запевнити суспільну свідомість у своїх потребах, використовуючи аргументи, побудовані на принципах розподілу державного бюджету залежно від заслуг галузі перед суспільством. Визначаючи тим самим першочергову потребу у державному протекціонізмі виробників та споживачів даної галузі, попри те, що такий підхід аж ніяк не сприяє виникненню бажання вітчизняних товаровиробників АПК дбати про інтереси українського споживача. Це обумовлює необхідність проведення всебічного аналізу та оцінки інтересів, потреб, мотивів діяльності, моделей поведінки, дій на принципах системного підходу задля збалансованості економічних інтересів цільових груп – споживача, виробника, держави, оскільки саме потреби становлять основу тригранної піраміди ринкових взаємовідносин економічних інтересів «споживач – виробник – держава».

Адже для підвищення ефективності всієї економічної системи України необхідно підвищити ефективність кожної з трьох складових ринкових взаємовідносин та ефективність їх взаємодії. Слабкість стану будь-якої з них зводить до мінімуму ефективність інших та ефективність всієї економічної системи. Саме поняття ефективності полягає в ефекті взаємодії зв'язкових елементів певного механізму та їх індивідуального стану – від цього залежить якість механізму як такого. Тому українська економіка потребує системи комплексних заходів у всіх трьох учасників економічного процесу (виробника, споживача, держави) та їх взаємодії задля підвищення ефективності всієї національної економічної системи.

Таким чином, можна стверджувати, що існуючий інструментарій дослідження процесів розвитку аграрного виробництва потребує доповнення, що сприятиме прийняттю оптимальних політичних та відповідних економічних рішень для всіх цільових груп інтересів, одночасно даючи можливість оцінювати ефекти суспільного добробуту для усіх учасників товарообмінних операцій на агропродовольчому ринку, якими є і споживач, і виробник, і держава.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гарифова Л.Ф. Экономические интересы хозяйствующих субъектов в информационной экономике / Л.Ф. Гарифова // ФГАОУ ВП «Казанский федер. ун-т». – Казань : 2011. – 158 с.
2. Руснак П.П., Жебка В.В., Рудий М.М., Чалий А.А . Економіка сільського господарства / [П.П. Руснак, В.В. Жебка, М.М. Рудий, А.А. Чалий]. – К. : Урожай, 1998. – 320 с.
3. Кваша С.М. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці / С.М. Кваша // Економіка АПК. – 2014. – № 8. – С. 12–21
4. Кісіль М.І. Критерій і показники економічної ефективності малого та середнього бізнесу на селі / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 59–64.
5. Новак А. Як підняти українську економіку : [монографія] / А. Новак ; вид. 3-є, доп. – К. : Гнозіс, 2011. – 368 с.
6. Перекрест Т.В. Методологія оцінювання ефективності діяльності підприємства / Т.В. Перекрест // Держава та регіони. Серія «Економіка і підприємництво. – 2011. – № 4. – С. 130–136.
7. Прядко В.В. Теоретико-методологічні аспекти ефективності сільськогосподарського виробництва / В.В. Прядко // Економіка АПК. – 2003. – № 10. – С. 69–77.
8. Хашковская О.А. Оценка экономической эффективности функционирования сельскохозяйственных предприятий в условиях социальной переориентации народнохозяйственных комплексов Беларуси / О.А. Хашковская // Економіка АПК. – 2004. – № 11. – С. 149–153.

УДК 338.242.2:640.4

Гук Х.З.
асистент кафедри харчових технологій
та готельно-ресторанного бізнесу
Львівської комерційної академії

ІДЕНТИФІКАЦІЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ ДЕРЖАВИ

A CONCEPTUAL FEATURES OF HOTEL-RESTAURANT BUSINESS DEVELOPMENT, FUNCTIONING AND GOVERNMENT REGULATION AUTHENTICATION

АНОТАЦІЯ

У статті здійснений огляд сучасних підходів до трактування поняття «готельно-ресторанний бізнес» як вид економічної діяльності та сектор економіки, окреслено власне поняття готельно-ресторанного бізнесу як галузевої господарської системи. Визначено домінантні особливості функціонування готельно-ресторанного бізнесу та особливості державного регулювання його розвитку. У відповідності до переважаючих інструментів та засобів державного управління визначені головні механізми державного регулювання аналізованої галузі.

Ключові слова: готельно-ресторанний бізнес, особливості функціонування, концептуальні характеристики регулювання, механізми, інструменти, засоби.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлен обзор современных подходов к трактовке понятия «гостинично-ресторанный бизнес» как вид экономической деятельности и сектор экономики, обосновано собственное понятие гостинично-ресторанного бизнеса как отраслевой хозяйственной системы. Определены доминантные особенности функционирования гостинично-ресторанного бизнеса и особенности государственного регулирования его развития. В соответствии с преобладающими инструментами и средствами государственного управления определены главные механизмы государственного регулирования анализируемой отрасли.

Ключевые слова: гостинично-ресторанный бизнес, особенности функционирования, концептуальные характеристики регулирования, механизмы, инструменты, средства.

ANNOTATION

In the article a realizable review of the modern interpretation of concept «hotel-restaurant business» as a type of economic activity and sector of economy is carried out, own concept of hotel-restaurant business as a particular branch of economic system is outlined. Certainly dominant features of hotel-restaurant business functioning and feature of it's development government control are determined. In accordance with prevailing instruments and facilities of state administration the main mechanisms of analysable industry government control are certain.

Keywords: hotel-restaurant business, features of functioning, conceptual descriptions of adjusting, mechanisms, instruments, facilities.

Постановка проблеми. Готельно-ресторанний бізнес об'єктивно відноситься до пріоритетних видів економічної діяльності. Тут створюється і реалізується кінцевий продукт (товари, роботи, послуги) з високим рівнем маржинального прибутку та часткою в структурі доходу нематеріальних витрат. Це креативний бізнес та за умови оптимальної цінової політики і розгалуженого асортименту майже не має обмежень за обсягами ринку і його сегментів за споживацькими та ціновими характеристиками. Функціонування готельно-ресторанного бізнесу створює сприятливе середовище для залучення інвестицій та стимулювання розвитку суміжних видів економічної діяльності. Разом з тим готельно-ресторанний бізнес розвивається в Україні недостатніми темпами. Підвищення ефективності державного регулювання розвитку цієї галузі потребує удосконалення свого концептуального базису – особливостей функціонування цього виду економічної діяльності та вибудування на цій основі більш ефективного державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню особливостей функціонування та механізмів державного регулювання готельного і ресторанного бізнесу присвячені праці таких науковців, як Безрученков Ю.В., Варипаєв О.М., Конєва Т.А., Нечалюк Л., Опанащук Ю.Я., П'ятницька Г.Т., Степаненко В.О., Ткаченко О.П., Черковец В.О., Чубарєва Л.І. та ін.

Проте, незважаючи на багатогранне дослідження та висвітлення питань регулювання розвитку цього виду економічної діяльності, ефективність державного регулювання в цій сфері залишається низькою і потребує ідентифікації інших особливостей функціонування цього виду економічної діяльності та, відповідно, державного регулювання його розвитку.

Мета статті полягає в огляді сучасних підходів до поняття «готельно-ресторанний бізнес», особливостей його функціонування та уточнення особливостей державного регулювання його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі узагальнення сутнісних характеристик готельно-ресторанного бізнесу (зокрема, як сектора національного господарства) є підстави розглянути підходи вітчизняних науковців до сутнісного трактування категорії «підприємництво». Цікаві взаємозв'язки розвиває в цьому плані Конєва Т. На думку науковця, за результатами порівняння змістових характеристик «бізнесу» та «підприємництва» потрібно зробити висновок, що підприємництво є видом господарської діяльності (інноваційної та ризи-

кової), а бізнес – складовою бізнесу за масштабом діяльності, який, набуваючи рис інноваційності, перетинається зі сферою підприємництва та формує той, чи інший його сектор [1, с. 4]. Хоча такі твердження й дискусійні, вважаємо, що вони створюють основу для бачення місця бізнесу (у т. ч. готельно-ресторанного) на різних стадіях суспільного розвитку, в елементах економічної системи, визначення форм пристосованості галузей та секторів національного господарства до навколишнього середовища, в тому числі в умовах недосконалого інституційного середовища.

Аналізуючи дослідження Л. Чубарєва, робимо висновок, що автор розглядає «бізнес» з таких положень: (1) економічна категорія, що відображає систему відносин, які виникають в процесі особливої форми економічної діяльності між суб'єктами бізнесу, державою та іншими інституціями; (2) типологічна форма підприємницької активності, заснована на ризику, інноваційності і схильності до підприємницького доходу; (3) сектор національної економіки, що об'єднує сукупність суб'єктів бізнесу; (4) елемент механізму взаємодії різнорідних соціально-економічних типів виробництва в процесі переходу багатоукладної економіки до сучасного науково-технічного рівня розвитку продуктивних сил [2, с. 4].

Як сектор економіки розглядає бізнес і Степаненко В. «Це особливий сектор економіки, створений за рахунок сукупності юридичних підприємств і фізичних осіб – підприємців, є специфічною суспільною формою виробництва в умовах ринку та виконує функції формування конкурентного середовища і утвердження конкурентних відносин, встановлення масштабів економічного розвитку, насичення ринку товарами і послугами, формування середнього класу та вирівняння соціальних диспропорцій і деформацій, створення нових робочих місць та формування попиту, перебудови економіки, мобілізації значних фінансових та виробничих ресурсів» [3, с. 4].

При ідентифікації концептуальних засад поняття готельно-ресторанного бізнесу видається також доцільним і аналіз поглядів науковців щодо сучасного трактування бізнес-сектору економіки. Так, на думку Черковця В., «...сектор економіки є сукупністю інституційних одиниць суб'єктів – резидентів (підприємств, організацій, домашніх господарств, які беруть участь в економічній діяльності на економічній території країни протягом тривалого терміну (не менше року)), що мають подібні економічні цілі, функції та поведінку [4, с. 51].

Виходячи з наведених вище узагальнень сутнісних характеристик бізнесу та підприємництва, підприємницького сектору, під готельно-ресторанним бізнесом ми пропонуємо вважати сектор національного господарства, утворений суб'єктами господарської діяльності, що надають готельні і ресторанні послуги, а також елементами ринкової та допоміжної інфраструктури, інституційного середовища, що мають вплив і визначають темпи, параметри і структуру розвитку готельно-ресторанної справи в державі та її бізнес-суб'єктів, є головною складовою формування і функціонування туристичної інфраструктури, індустрії гостинності як важливого напряму структурної перебудови системи національного господарства, елемента соціальної сфери та чинника суспільного виробництва, зростання життєвого рівня населення.

З позицій держави регулювання готельно-ресторанного бізнесу має бути системним і комплексним, хоча зрозуміло, що його функціонування і розвиток безпосередньо залежать від ефективності діяльності кожного окремого суб'єкта господарювання, що його утворює. Саме тому державі слід, по-перше, створити сприятливе бізнес-середовище для започаткування і здійснення готельно-ресторанної діяльності. По-друге, підтримувати фінансово-господарську діяльність в галузі та сприяти зростанню її ефективності. По-третє, забезпечувати справедливе і рівне конкурентне середовище, реалізувати потенціал розвитку готельно-ресторанної справи в економіці та здійснювати позитивний вплив на функціонування суміжних видів економічної діяльності.

Будучи складовою реального сектору економіки, готельно-ресторанний бізнес об'єктивно має свої особливості, причому як на мікро-, так і на макроекономічному рівні. На нашу думку, на рівні суб'єктів готельно-ресторанного бізнесу – це передусім значний обсяг капітальних інвестицій у нерухомість та порівняно тривалий період їх окупності, хоча й довгі терміни експлуатації, можливість передачі бізнесу наступним поколінням; чіткий поділ засновників бізнесу здебільшого на дві групи: відомі міжнародні оператори (великі компанії з акціонерним капіталом) та приватні особи (унітарні суб'єкти у формі приватного підприємства, фізичної особи – суб'єкти бізнесу, домогосподарства); сезонність та залежність від розташування культурних і туристичних об'єктів, інфраструктури, транспортних і логістичних потоків.

Це в загальнонаціональному масштабі. Але додамо, що в локальному вимірі в порівнянні з іншими видами економічної діяльності реального сектору економіки готельно-ресторанний бізнес має ще й таку специфіку, як нижчий рівень прив'язаності до місцевих сировинних ресурсів та місця розташування головного виробництва, що досить ґрунтовно відображено у працях Г. П'ятницької. Науковець зазначає, що попри розвиток як сітьового, так і несітьового підходів до розбудови мережі об'єктів готельного та ресторанного бізнесу, більшої значимості та ефективності все ж набули останні. «Сітьовий підхід передбачає наявність сітьових зв'язків між підприємствами (закладами), які утворюються у результаті спільної взаємодії та

інтеграції, зокрема, трьох видів: 1) підприємств зі спеціалізованою товарною (послуговою) пропозицією; 2) підприємств, в яких поєднуються широкий асортимент і нові форми обслуговування; 3) елітних підприємств, де пріоритетними є нецінові чинники задоволення потреб споживачів; при цьому система суб'єктів може формуватися і розвиватися як з уніфікованою концепцією діяльності (більшість з яких започатковано та функціонує на засадах франчайзингу), так і за змішаною, коли підприємства об'єднуються для проведення спільних маркетингової, рекламної кампаній, програм лояльності» [5, с. 13–14].

Щодо особливостей державного регулювання готельно-ресторанного бізнесу, то це, на наш погляд, високий рівень контролю за якістю і відповідністю послуг, а також належна підтримка задля промоції держави і її можливостей у світі, сприяння пожвавленню ділової активності, розвиток інших видів економічної діяльності, підтримка підприємницької ініціативи, розвиток приватного бізнесу та формування, таким чином, середнього класу.

Потрібно доповнити, що визначальною особливістю готельно-ресторанного бізнесу є системність його елементів. У цьому контексті погоджуємося з результатами досліджень Опанащука Ю., де доводиться, що цей вид економічної діяльності включає: (1) різні типи обслуговування споживачів на принципах гостинності, щедрості та дружелюбності; (2) сукупність суб'єктів бізнесу (готелі і мотелі, туристичні агентства, об'єкти показу); (3) підприємства індустрії гостинності (ресторани, готелі, курорти, що беруть участь в створенні послуги). На думку науковця, готельно-ресторанний бізнес є сукупністю технологій і пов'язаних між собою елементів, що взаємодіють в часі і в просторі, утворюють складну динамічну систему [6, с. 5].

Як зазначається в дослідженнях Нечалюк Л. та Телеш Н., поняття готельно-ресторанного бізнесу спершу застосовувалося для визначення діяльності готелів і ресторанів, але в подальшому поширилося й на діяльність кемпінгів, мотелів, туристичних баз, котеджів тощо, закладів споживчого харчування, що розташовуються в комплексі. Відтак, визначальною особливістю готельно-ресторанного бізнесу є те, що він складається з двох як пов'язаних, так і не пов'язаних видів діяльності – готельної та ресторанної. Щодо готельної справи, то вона має нематеріальний характер з результатом не «готового продукту», а пропо-зиції особливого виду послуг. Відомо, що послуги не можуть «відділятися» чи вироблятися окремо від існуючого матеріального продукту, тобто без експлуатації матеріально-технічної бази (будівлі, споруди, устаткування, інвентар), яка виступає основою виробництва та реалізації пропонованих послуг. Відповідно, особливістю обслуговування в готельному господарстві є поєднання виробництва та споживання послуг, що визначається поняттям «надання послуг» [7, с. 158–171].

На наш погляд, це накладає свої вимоги на застосовування тих чи інших інструментів і засобів державного регулювання, підтримки і стимулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу як сектору економіки. До прикладу, тут доречними можуть стати надання податкових канікул чи застосування прискореної амортизації в цілях зменшення витрат діяльності і забезпечення «закріплення» підприємств на ринку у перші роки господарювання; розбудова побутової та дорожньо-транспортної інфраструктури в районі функціонування готельно-ресторанних об'єктів; розробка стандартів якості послуг та їх поширення на всі суб'єкти досліджуваного бізнесу.

В експертному середовищі поширеною є думка про те, що готельно-ресторанний бізнес є головною складовою туристичної інфраструктури та індустрії гостинності. А це визначає інші не менш важливі специфічні аспекти функціонування його суб'єктів та розвитку як виду економічної діяльності. Зокрема, вважається, що готельно-ресторанний сектор надає комплекс послуг для туристів, визначаючи перспективи і передумови розвитку туризму та надання споживачам соціально-культурних послуг. Це посилює необхідність високої професійної підготовки кадрів для готельного і ресторанного сервісу, вирішення комплексу завдань із обслуговування відвідувачів та формування міцних конкурентних позицій підприємств.

Ми з цим погоджуємося та додаємо, що в цьому контексті як центральним, так і профільним органам державного управління потрібно працювати над збереженням та розвитком навчальних закладів і програм підготовки фахівців усіх рівнів та кваліфікацій для забезпечення суб'єктів готельно-ресторанного бізнесу необхідними кадрами – від робітничих до управлінських професій. Особлива роль має відводитися й державній маркетинговій промоції вітчизняних та регіональних готельно-ресторанних і туристичних брендів.

Існують не менш виражені особливості відносно формування й інших складових ресурсного забезпечення готельно-ресторанного бізнесу. Попри необхідність фінансово-інвестиційного забезпечення, більшої ваги оборотного капіталу і товарних запасів, у цьому виді господарювання дуже важливе значення відводиться якості кадрового забезпечення. Так, на думку Безрученкова Ю., фахівець готельно-ресторанного господарства визначається рівнем професійної культури в таких сферах, як засвоєння специфіки професійної діяльності під час навчання; існування у певному соціально-культурному середовищі, будучи носієм і транслятором загальнолюдських цінностей; створення і розвиток професійної культури та творчості в рамках функціонування підприємства [8, с. 319].

Потрібно наголосити, що особливості готельно-ресторанного бізнесу концептуально ще глибші. Так, на думку Варипаєва О. та Варипаєвої Л., стабільність функціонування суб'єктів цього виду економічної діяльності та галузі в цілому в значній мірі визначається не тільки раціональністю побудови і організацією бізнес-процесів, але й створенням позитивного образу в сфері гостинності за допомогою всебічного використання ресурсів гостинності як комплексної послуги, що має певні споживчі властивості та потребує створення позитивного іміджу як кожного підприємства, так і їх сукупності, тобто галузевої чи навіть секторальної господарської системи [9, с. 615].

На нашу думку, роль держави у цьому контексті передбачає інформаційно-методичну підтримку, а також надання організаційно-економічного забезпечення процесам співробітництва між окремими суб'єктами готельно-ресторанної справи та з суб'єктами суміжних видів економічної діяльності (туризм, транспорт і зв'язок, торгівля та споживчі послуги), банківське і фінансово-кредитне обслуговування.

Треба зауважити й на тому, що вітчизняні особливості готельно-ресторанного бізнесу обумовлені й структурою форми власності та організації бізнесу. В нашій державі було запроваджено таку форму господарювання, як фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, що наприкінці 90-х років показала свою високу ефективність, коли чисельність приватних підприємців збільшилася майже до 3 млн., стрімко зростали обсяги їх діяльності, кількість зайнятих у цьому секторі та його роль (частки в головних макроекономічних показниках) в економіці. Таким чином, фізичні особи – підприємці отримали низку конкурентних переваг і все більше почали втрачати свою вагомість малі підприємства – юридичні особи. Готельний і ресторанний бізнес не став виключенням, оскільки він традиційно привабливий для малих суб'єктів господарювання. Відтак, особливістю цього виду економічної діяльності стало переважання приватного капіталу у найдрібніших формах господарювання.

На нашу думку, це посилює важливість виваженої державної регуляторної, а також податкової політики, які мають безпосередній вплив на започаткування та здійснення малого бізнесу, стимулювання його зростання, а відтак, і розвитку готельно-ресторанної справи. Тут об'єктивно необхідна дуже виважена та стабільна (зорієнтована на довгострокове збереження визначених економіко-правових умов бізнесу) державна політика.

Втім, як справедливо доводить В.П. Ткаченко, по мірі розвитку, укрупнення та переходу на вищі етапи розвитку в рамках життєвого циклу підприємствам готельно-ресторанного бізнесу (головними критеріями тут є збільшення обсягу товарообороту та економічної доданої вартості) доцільно переходити до більш складних форм господарювання, що обумовлене як об'єктивною потребою, так і низкою переваг: «...проблема вибору організаційно-правової форми набуває особливої актуальності на етапі розробки концепції зростання, підвищення інвестиційної привабливості під час реактивної стадії розвитку і залучення додаткового фінансування на стадії стабілізації» [10, с. 8–9].

Такими перевагами, на думку науковця, є розширення можливостей залучення кредиту як джерела фінансування виробничих потреб, ширше використання для цих цілей кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги. І хоча в аналізованій праці і доводиться необхідність переходу до такої організаційно-правової форми, як товариство з обмеженою відповідальністю, на нашу думку, з огляду на глобалізаційні процеси крупним структурам більш доцільно орієнтуватися на акціонерні форми організації, фінансування та управління бізнесом.

Таким чином, вважаємо, що органам державного управління потрібно створити ефективне законодавство, що регулює діяльність акціонерних товариств, сприяти побудові та розвитку інституційної інфраструктури раціонального розміщення капіталу в реальному секторі та готельно-ресторанній справі зокрема, розвивати фінансово-економічні відносини з провідними світовими компаніями готельного і ресторанного бізнесу.

На нашу думку, тут можливі негативні прояви у значно ширших можливостях та кращій доступності крупних мережевих суб'єктів (особливо нерезидентів) готельно-ресторанного бізнесу до ринку маркетингових послуг. Активізувавши власну рекламно-інформаційну кампанію, вони можуть як викривити конкурентне середовище, так і ускладнити доступ до ринку дрібних операторів готельно-ресторанної справи, чого державі допустити не можна. Інструментами тут, на наш погляд, слугують обмеження обсягів рекламних повідомлень, створення теле- і радіопередач, що більш системно і комплексно пропагують послуги національного туризму, рекреації та готельно-ресторанного бізнесу, формування і розвиток національних готельно-ресторанних брендів у всіх сегментах цього виду економічної діяльності та соціального і комерційного туризму (рекреаційно-оздоровчого, розважального, родієвого, професійно-ділового, науково-пізнавального, спортивно-відпочинкового, пригодницького, паломницько-релігійного, ностальгічного, екотуризму, екзотичного та елітарного туризму тощо).

Як вже зазначалося, особливістю готельно-ресторанного бізнесу є невідривність створення послуги від моменту її надання та від суб'єктів, що її надають та які її отримують. Це до максимуму збільшує важливість забезпечення високої якості послуг. У готельно-ресторанному бізнесі споживач безпосередньо визна-

чає для себе рівень якості отримуваних послуг і приймає рішення про повторне їх отримання чи, навпаки, – відмову. Прийняття рішення при отриманні послуги іншими споживачами часто опирається на думки попередніх клієнтів закладів розміщення та суб'єктів громадського харчування. Відтак, від якості послуг безпосередньо залежить можливість функціонування і обслуговування капіталу підприємств готельно-ресторанної справи.

Саме тому вважаємо, що органам державного управління в цілях забезпечення ефективної діяльності готельно-ресторанних підприємств необхідно здійснювати формування, впровадження та сертифікацію систем якості, у т. ч. з врахуванням сучасного стану розвитку інформаційних технологій, на основі національних і міжнародних стандартів.

На наш погляд, ринок готельно-ресторанного бізнесу насправді один з найбільш висококонкурентних і через велику чисельність суб'єктів, що здебільшого незалежні один від одного, більшою мірою конкурентний, а ніж монополізований. Разом з тим недостатньо керовані процеси державного регулювання формування конкурентного середовища можуть призвести до розвитку олігополістичних процесів на аналізованому ринку. Йдеться про розвиток декількох крупних мереж, які, значно посиливши свою присутність на ринку, можуть зміцнити вплив на нього, витіснивши з ринку дрібніші суб'єкти готельно-туристичного бізнесу.

Саме тому, на нашу думку, органам державного управління слід врахувати ці особливості та працювати над збереженням здорового конкурентного середовища у галузі. Інструментами тут можуть стати запровадження практики моніторингу конкурентного середовища ринку, більш виважена і адекватна політика Антимонопольного комітету, розвиток практик під-

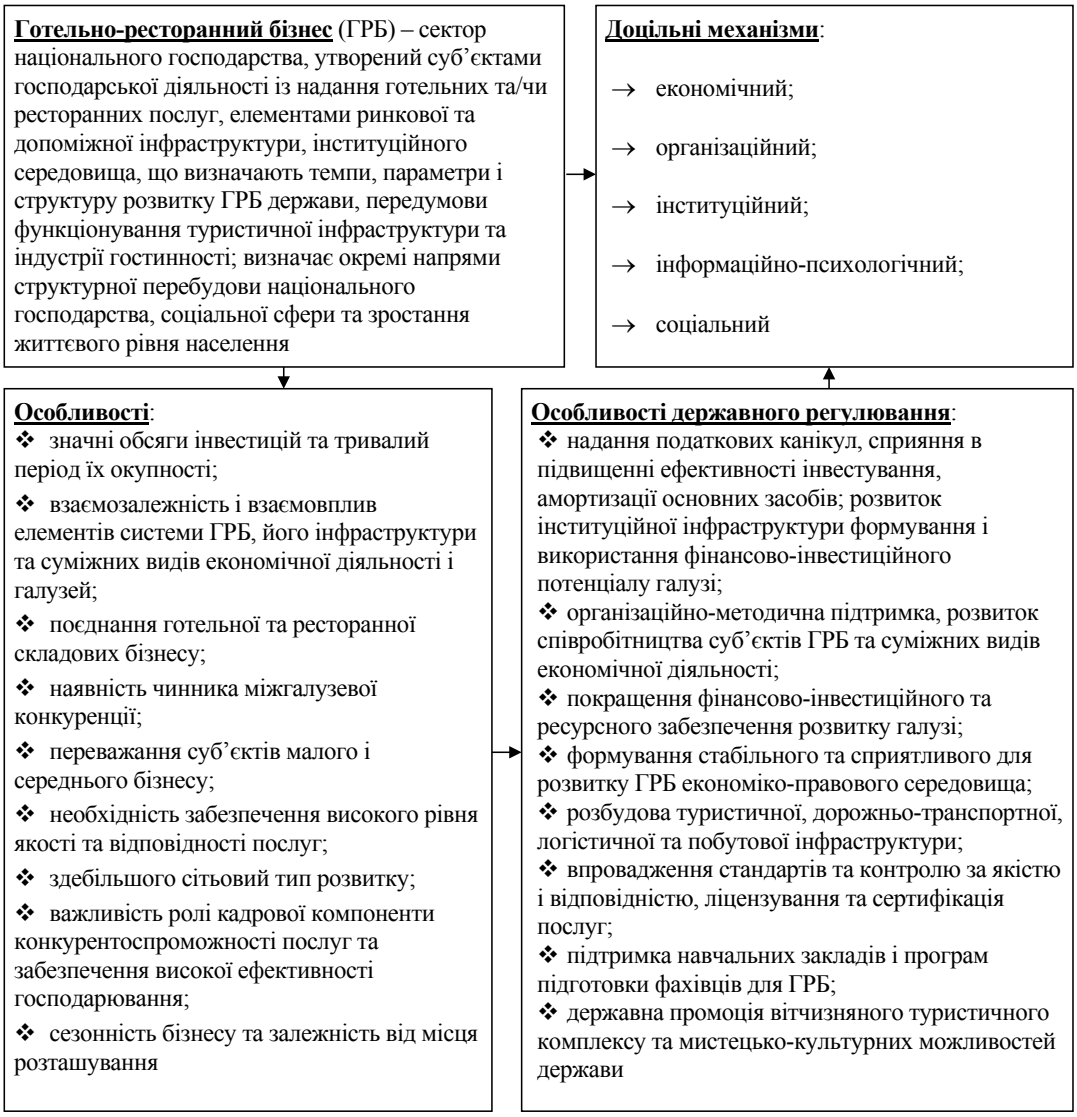


Рис. 1. Концептуальні особливості функціонування та державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу

Авторська розробка

тримки конкурентоспроможності та надання ресурсного забезпечення менш конкурентоспроможним сегментам туристичного і готельно-ресторанного бізнесу.

Узагальнемо вивчення сутнісних характеристик, а також особливостей функціонування готельно-ресторанного бізнесу як сектору економіки (рис. 1).

Беззаперечно, вони позначаються й на специфіці державного регулювання і підтримці розвитку цієї галузевої господарської системи. Тут в більшій мірі потрібні організаційно-економічні заходи держави, зорієнтовані на формування сприятливого економіко-правового середовища для функціонування суб'єктів і розвитку галузі в цілому, формування фінансово-інвестиційного та кадрового забезпечення, організації програм міжгалузевого та міжсекторального співробітництва.

Висновки. Більшість із узагальнених та запропонованих напрямів діяльності профільних органів державного управління стосуються таких механізмів державної політики та державного регулювання, як економічний, організаційний, інституційний, інформаційно-психологічний, соціальний. Ці концептуальні особливості об'єктивно доречно врахувати як при узагальненні концептуальних засад державного регулювання економіки на галузевому рівні, так і при оцінюванні ефективності та вибуванні практичних аспектів стратегічного і тактичного державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу що має стати предметом наступних подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конєва Т.А. Механізм впливу малого бізнесу на економічне зростання : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / Т.А. Конєва. – Д., 2008. – 16 с.
2. Чубарєва Л.І. Малий бізнес: теорія, механізми підтримки становлення та розвитку : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / Л.І. Чубарєва. – Д., 2008. – 14 с.
3. Степаненко В.О. Організаційно-методичне забезпечення залучення позикових ресурсів малими підприємствами в промисловості : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В.О. Степаненко ; Харківський нац. ек. ун-т. – Харків, 2009. – 19 с.
4. Черковец В. О содержании понятия «реальный сектор экономики» и роли материального производства / В.О. Черковец // Российский экономический журнал. – 2001. – № 11–12. – С. 51.
5. П'ятницька Г.Т. Формування стратегії розвитку підприємств ресторанного господарства : автореф. дис. … д. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Г.Т. П'ятницька. – К. : КНЕУ, 2008. – 42 с.
6. Опанащук Ю.Я. Формування системи послуг в готельному господарстві України : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ю.Я. Опанащук. – Львів : ЛКА, 2009. – 22 с.
7. Нечалюк Л. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент : [навч. посіб.] / Л. Нечалюк, Н. Телеш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ttp://tourlib.net/books_ukr/nechauk12.htm.
8. Безрученков Ю.В. Складові професійної культури майбутніх фахівців готельно-ресторанного господарства / Ю.В. Безрученков // Вісник Луганського нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка. Серія «Педагогічні науки». – 2013. – Ч. 3. – С. 314–322.
9. Варипаєв О.М. Готельний та ресторанний бізнес як складова індустрії гостинності / О. Варипаєв, Л. Варипаєва // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – Вип. 2. – С. 614–621 Електронний ресурс. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2009_2_87.pdf.
10. Ткаченко О.П. Економічне обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємств ресторанного господарства : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.П. Ткаченко ; Харк. держ. ун-т харч. та торг. – Харків, 2008. – 18 с.

УДК 339.3+339.562(477)

Гуменюк А.М.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри туризму та економічної теорії
Буковинського державного фінансово-економічного університету

Лупак Р.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Львівської комерційної академії

Рудик С.А.
аспірант кафедри фінансів і кредиту
Львівської комерційної академії

СТАН ТА НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ

STATUS AND DIRECTIONS OF REALIZATION OF STATE STRUCTURAL POLICY OF IMPORT SUBSTITUTION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано важливість експортоорієнтованої моделі розвитку національної економіки, визначено критерії, за якими відбувається вибір напрямів реалізації державної структурної політики імпортозаміщення. Вивчено причини інвестиційно-інноваційного характеру, що не дозволяють забезпечити ефективну державну підтримку конкурентоспроможності локального товаровиробника. Проаналізовано товарну структуру імпорту і роздрібного товарообороту продовольчих та непродовольчих товарів в Україні, що дозволило узагальнити рівень товарної спеціалізації вітчизняного виробництва та визначити сектори економіки, які потребують державної підтримки і захисту від іноземних конкурентів. Визначено, що реалізація державної структурної політики імпортозаміщення в Україні вимагає комплексного запровадження інституційних, регуляторних, преференційних, валютно-курсових, фіскальних, зовнішньоторговельних та грошово-кредитних заходів.

Ключові слова: імпортозаміщення, структурна політика, внутрішній споживчий ринок, державна підтримка.

АННОТАЦИЯ

Обоснована важность экспортоориентированной модели развития национальной экономики, определены критерии, по которым происходит выбор направлений реализации государственной структурной политики импортозамещения. Изучены причины инвестиционно-инновационного характера, не позволяющие обеспечить эффективную государственную поддержку конкурентоспособности локального товаропроизводителя. Проанализировано товарную структуру импорта и розничного товарооборота продовольственных и непродовольственных товаров в Украине, что позволило обобщить уровень товарной специализации отечественного производства и определить секторы экономики, которые нуждаются в государственной поддержке и защите от иностранных конкурентов. Определено, что реализация государственной структурной политики импортозамещения в Украине требует комплексного внедрения институциональных, регуляторных, преференциальных, валютно-курсовых, фискальных, внешнеторговых и денежно-кредитных мер.

Ключевые слова: импортозамещение, структурная политика, внутренний потребительский рынок, государственная поддержка.

ANNOTATION

Proved the importance of export-oriented development model of the national economy, the criteria on which the choice of directions realization state structural policy of import substitution. Studied the causes of investment-innovative nature of not being able to provide effective state support to the competitiveness of local producers. Analyzed commodity structure of import and retail trade of food and non-food products in Ukraine, allowing to generalize the level of product specialization domestic production and to identify the sectors that need government support and protection from foreign competitors. Determined that the implementation of state structural policy of import substitution in Ukraine requires a comprehensive implementation of institutional, regulatory, preference, exchange rate, fiscal, foreign trade and monetary measures.

Keywords: import, structural policy, domestic consumer market, state support.

Постановка проблеми. Загальною тенденцією сучасного розвитку національної економіки є насичення внутрішнього споживчого ринку імпортною продукцією, яку донедавна наша держава виробляла і експортувала. Загрозою є те, що проникнення імпорту стосується ключових галузей економіки, які попередньо забезпечували основну частку фінансових надходжень у бюджети усіх рівнів. При цьому виділяють безліч причин виникнення залежності внутрішнього споживчого ринку від імпортної продукції. Зокрема це політика відкритості, що реалізовувалась на посттрансформаційному етапі розвитку національної економіки, низький рівень соціально-економічного розвитку, низька ділова активність населення, слабкість розвитку інфраструктури, системні проблеми державного регулювання, адміністрування і контролю господарської діяльності.

Тому актуальними є питання визначення передумов та напрямів реалізації державної структурної політики імпортозаміщення, орієнтованої на формування системної послідовної державної підтримки, популяризацію інноваційних видів діяльності, розбудову зовнішньоторговельної інфраструктури та гарантування таким чином економічної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні засади структурної політики і використовуваних державою механізмів в управлінні процесами імпортозаміщення досліджували вітчизняні й зарубіжні вчені: В.Ю. Бабаєв, М. Бруно, Т.Г. Васильців,

С.В. Давиденко, І.В. Дунаєв, Я.І. Еней, Я.А. Жаліло, Д.Н. Зайцев, Л.Р. Ізмагілова, П.А. Кадочніков, Н. Картер, Т.П. Крупельницька, П. Ліндерт, А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, К.В. Пазізіна, С.І. Редько, О.В. Собкевич, А. Страуг, А.І. Сухоруков, А.П. Терехов, Х. Ченері.

Проте нині концептуальні спрямування та прикладні аспекти державних регулятивних механізмів забезпечення скорочення або припинення імпорту певних товарів шляхом їх заміщення на внутрішньому національному ринку аналогічними вітчизняними, з більш високими споживчими властивостями і вартістю не вище від імпортних, все ще знаходяться на етапі свого наукового становлення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При розробці та реалізації державних програм імпортозаміщення важливо проводити постійну оцінку частки продажу продовольчих та непродовольчих товарів імпорту на внутрішньому ринку України, виявити причини її зростання, а відтак слабкі сторони вітчизняного виробничого сектору економіки і на основі цього формувати операційні експортоорієнтовані моделі розвитку національного господарства. Кожна така модель повинна враховувати товарну спеціалізацію виробничого сектору економіки, що потребує державної підтримки та захисту внутрішнього ринку від іноземних конкурентів, взаємозалежність економічної безпеки держави від місткості імпорту на внутрішньому ринку, рівень міжрегіонального співробітництва та кооперації, структурних реформ та інституційних змін.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування необхідності, стану та напрямів реалізації державної структурної політики імпортозаміщення в Україні. Досягнення поставленої мети обумовило постановку таких завдань: обґрунтувати важливість експортоорієнтованої моделі розвитку національної економіки; визначити критерії, за якими відбувається вибір напрямів реалізації державної структурної політики імпортозаміщення; проаналізувати товарну структуру імпорту і роздрібного товарообороту продовольчих та непродовольчих товарів в Україні; визначити інструменти та засоби державного структурного регулювання та управління процесами імпортозаміщення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні вчені-економісти вважають, що імпортозаміщення має бути перехідним етапом у процесі реструктуризації економіки та використовуватися для пришвидшеної модернізації та розвитку нових напрямів у господарській системі держави, після чого має відбуватися послідовний перехід до експортоорієнтованої моделі розвитку, що обумовлено обмеженістю внутрішнього ринку та необхідністю забезпечення нових ринків збуту. Таким чином відбувається поступове зниження державного протекціонізму та стимулювання розвитку конкуренції на внутрішньому споживчому ринку [1].

Досвід інших країн свідчить, що в процесі реалізації державної структурної політики імпортозаміщення слід брати до уваги критерій відповідності імпортозаміщувальної продукції світовому техніко-економічному рівню аналогічної продукції. Водночас до локальних критеріїв доцільно зарахувати ступінь використання місцевих ресурсів і конкурентних переваг; перспективу опанування внутрішнього ринку; створення додаткових робочих місць; ефект в суміжних галузях виробництва імпортозаміщувальної продукції.

Зауважимо, що органам виконавчої влади слід розпочинати реалізації програм імпортозаміщення складанням продукції на основі імпорту, а в окремих галузях доцільно створювати власне виробництво комплектуючих і готових товарів. Наприклад, в нових індустріальних країнах спочатку заміщувався імпорт товарів широкого вжитку, потім імпортозаміщення поширювалося на товари виробничого призначення. Так напрями реалізації державної структурної політики імпортозаміщення мають уточнюватися відповідно до кон'юнктури ринку, еколого-економічних обмежень та науково-технічних можливостей [7].

Тому першочерговим завданням органів державного управління є створення ефективних систем залучення інвестиційного капіталу з врахуванням як прямих, так і портфельних форм інвестування у розвиток виробництва імпортозаміщувальної продукції. Проте існує чимало причин та перешкод, що не дозволяють забезпечити інвестиційну підтримку конкурентоспроможності локального товаровиробника. До причин інвестиційно-інноваційного характеру слід зарахувати малі обсяги капітальних інвестицій у розвиток високотехнологічних та наукоємних видів економічної діяльності, недостатній обсяг бюджетного фінансування інноваційної сфери, відсутність системних структурних реформ фінансово-інвестиційного ринку, неінноваційно орієнтовану структуру розподілу інвестиційних ресурсів. А це призводить до дезінтеграційних тенденцій та сповільнення розвитку вітчизняних галузей промисловості, враховуючи розвиток малого підприємництва й присадибного господарства у сільських або відсталих районах, зниження рівня розбудови та модернізації зовнішньоторговельної інфраструктури, а також погіршення мобільності та матеріального становища економічно активного населення, надлишкової міжрегіональної міграції трудових ресурсів, утруднення проведення структурної політики соціально-економічного розвитку.

У цьому випадку необхідно зазначити про зростання імпорту соціально важливих продовольчих товарів, що негативно впливає насамперед на покупців, які, з одного боку, нездатні впливати на такі процеси, а з іншого, – їх купі-

вельна спроможність є недостатньою для придбання таких товарів (табл. 1).

Так, високою є імпортна залежність внутрішнього ринку України від кави (у 2013 р. частка імпорту становила 55,6%), плодів, ягід, винограду, горіхів, кавунів та дині (47,5%), консервів фруктово-ягідних (44,0%), риби і харчових морепродуктів (38,6%), чаю (30,9%). Додамо, що упродовж 2005–2013 рр. частка імпорту таких товарів зросла, зокрема фруктово-ягідних консервів на 27,3%, риби і харчових морепродуктів – 19,2%, плодів, ягід, винограду, горіхів, кавунів та дині – 14,1%, кави – 13,7%, лише чаю зменшилась на 4,6%. При цьому така група товарів у структурі валового роздрібного товарообороту у 2013 р. не перевищувала 4,0%, тому можна зробити висновок, що споживання товарів є не першочерговим або населення здатне самостійно їх отримувати. Звісно, каву та більшість видів чаю в Україні не вирощують, і тому така висока залежність, водночас такі товари у суспільстві мають різну споживчу привабливість.

Зауважимо й інші негативні тенденції у розвитку вітчизняного споживчого ринку, зокрема алкогольних напоїв. Наприклад, у 2013 р. частка імпорту вина становила 20,2% (порівняно з 2005 р. збільшилась на 12,7%), коньяку – 19,4% (на 4,1% відповідно), горілки та лікеро-горілчаних виробів – 18,7% (на 12,7%). Упродовж 2005–2013 рр. зросла частка імпорту макаронних виробів на 13,4% (у 2013 р. становила 24,6%), консервів, готових рибних продуктів – 8,4% (29,3% відповідно).

Такі тенденції свідчать про низьку ефективність функціонування внутрішнього споживчого ринку в Україні. За даними Звіту про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму у 2014–2015 рр. за індексом розміру внутрішнього ринку Україна посідає 37-ме місце серед 144-х країн світу, а за ефективністю товарних ринків – лише 112-гу позицію [8].

Враховуючи географічну структуру імпорту товарів в Україну, робимо висновок, що за останні роки відбулись зміни у сукупності країн, виробники яких створюють найбільшу конкуренцію вітчизняним підприємствам на внутрішньому ринку. Зокрема, склалося від'ємне сальдо у торгівлі з країнами СНД, Європи, Америки, Австралії і Океанії, проте водночас утримується позитивний баланс лише у торгівлі з країнами Азії та Африки. Крім того, географічна структура імпорту свідчить про зменшення частки імпорту товарів з розвинених країн та одночасне збільшення з транзитивних країн і країн, що розвиваються, зокрема з Білорусі, Казахстану, КНР. Враховуючи техніко-економічний рівень значної частки імпортних товарів, можна зробити висновок, що він є досяжним в разі активної реалізації державної структурної політики імпортозаміщення, а відтак ефективного використання ресурсних можливостей національних товаровиробників [5, с. 5–6].

Зауважимо, що сформований потенціал імпортозаміщення продовольчих товарів на внутрішнього ринку України в основному свідчить про вкрай низьку ефективність використання власного економічного потенціалу. Досліджувана група товарів, не враховуючи окремі види (каву, чай, частину плодів і ягід), може виготовлятись та вирощуватись в Україні, при цьому не потребуючи значних капіталовкладень та високотехнологічних розробок, адже географічне положення країни та сформовані виробничі потужності сприяють цьому. Відповідно важливою є державна підтримка таких секторів економіки, інвестиційно-інноваційного забезпечення їх розвиту і функціонування, соціальної відповідальність чиновницького апарату та населення зокрема, інформаційно-роз'яснювальна робота органів влади, місцевого самоврядування, громадських організацій.

Щодо непродовольчих товарів, то рівень проникнення імпорту на внутрішній ринок України є значно вищим порівняно з продовольчими, про що свідчать дані таблиці 2. Наприклад, у 2013 р. залежність вітчизняного споживчого ринку від імпорту окремих непродовольчих товарів досягла майже 100%, зокрема мотоциклів, моторолерів, мопедів – 99,4%, комп'ютерної та іншої обчислювальної техніки – 99,1%, фотографічного обладнання – 98,3%, годинників – 98,1%, взуття – 97,7%, аудіо- та відеообладнання, телекомунікаційного устаткування – 96,4%, трикотажу верхнього та білизняного – 95,0%, одягу зі шкіри, хутра та інших виробів з них – 93,6%.

Більше того, упродовж 2005–2013 рр. означена залежність вітчизняного споживчого ринку лише зростала. Зокрема частка імпорту одягу зі шкіри, хутра та інших виробів з них збільшилась на 74,8%, мотоциклів, моторолерів, мопедів – на 39,4%, одягу та білизни з тканин – 16,7%, трикотажу верхнього та білизняного – 11,9%, комп'ютерної та іншої обчислювальної техніки – 11,6%. Водночас у досліджуваному періоді стабільно високою (більше ніж 90,0%) залишалась частка імпорту фотографічного обладнання, годинників, взуття, зростання якої становило 2,0, 4,3, 7,0% відповідно. Позитивно, що зменшилась частка імпорту електропобутових приладів (на 3,4%), але її значення у 2013 р. залишилось високим – 88,5%. При цьому загальна частка таких товарів у ВРТО упродовж 2005–2013 рр. не перевищувала 8,0%, але необхідно врахувати, що непродовольчі товари не потребують щоденної купівлі, а в окремих нормативний термін використання більше трьох років. Найвище значення показника характерне для електропобутових приладів, яке у 2013 р. становило 2,5% та позитивно те, що на 0,7% менше ніж у 2005 р.

У цілому така ситуація є вкрай негативною для національної економіки, адже перелічені непродовольчі товари належать до групи із

Таблиця 1

Частка продажу продовольчих товарів імпорту на внутрішньому ринку України у 2005, 2008–2013 рр., %

Товари і товарні групи	Роки														Абсолютне відхилення, ±			
	2005		2008		2009		2010		2011		2012		2013		частка у ВРТО*		частка імпорту	
	частка у ВРТО*	частка імпорту	частка у ВРТО	частка імпорту	частка у ВРТО	частка імпорту	частка у ВРТО	частка імпорту	частка у ВРТО	частка імпорту	частка у ВРТО	частка імпорту	частка у ВРТО	частка імпорту	2013/2012	2013/2005	2013/2012	2013/2005
Риба і морепродукти харчові	1,2	19,4	1,1	27,0	1,1	27,5	1,2	29,6	1,1	31,2	1,1	34,0	1,1	38,6	-	-0,1	4,6	19,2
Консерви, готові продукти рибні	0,4	20,9	0,4	22,7	0,5	25,4	0,4	26,2	0,4	27,6	0,5	26,7	0,5	29,3	-	0,1	2,6	8,4
Консерви фруктово-ягідні	0,3	17,1	0,1	29,0	0,1	25,4	0,1	35,3	0,1	39,9	0,1	43,7	0,1	44,4	-	-0,2	0,7	27,3
Чай	0,4	35,7	0,4	36,3	0,5	34,1	0,5	32,8	0,4	30,9	0,4	30,9	0,4	31,1	-	-	0,2	-4,6
Кава	0,7	41,9	0,6	44,8	0,7	48,1	0,7	50,7	0,7	54,3	0,8	54,4	0,8	55,6	-	0,1	1,1	13,7
Вироби макаронні	0,3	11,2	0,3	17,3	0,4	18,3	0,4	20,2	0,4	20,7	0,3	24,5	0,3	24,6	-	-	0,1	13,4
Плоди, ягоди, виноград, горіхи, кавуни та дині	0,7	33,4	0,9	37,9	1,1	41,0	1,3	39,2	1,3	42,5	1,4	51,2	1,3	47,5	-0,1	0,6	-3,7	14,1
Горілка та вироби лікеро-горілчані	0,2	6,0	0,2	10,4	0,2	10,9	0,2	11,4	2,7	12,9	2,5	16,1	2,4	18,7	-0,1	2,2	1,6	12,7
Вина	1,1	14,2	1,1	18,6	1,1	17,5	1,1	21,7	1,0	14,6	1,0	18,0	0,9	20,2	-0,1	-0,2	2,2	6,0
Коньяк	0,8	15,3	0,8	18,6	0,8	16,9	0,7	17,7	0,8	17,0	0,7	18,1	0,8	19,4	0,1	-	1,3	4,1

* ВРТО – валовий роздрібний товарооборот

Джерело: складено за [5, с. 36–47; 6, с. 34–45](складено за [5, с. 36–47; 6, с. 34–45]), %

Таблиця 2

Частка продажу непродовольчих товарів імпорту на внутрішньому ринку України у 2005, 2008–2013 рр., %

Товари і товарні групи	Роки														Абсолютне відхилення, ±			
	2005		2008		2009		2010		2011		2012		2013		частка у ВРТО*		частка імпорту	
	частка у ВРТО*	частка імпорту	частка у ВРТО	частка імпорту	частка у ВРТО	частка імпорту	частка у ВРТО	частка імпорту	частка у ВРТО	частка імпорту	частка у ВРТО	частка імпорту	частка у ВРТО	частка імпорту	2013/2012	2013/2005	2013/2012	2013/2005
Одяг та білизна з тканин	0,0	76,5	0,0	83,4	0,1	84,6	0,1	89,3	0,0	89,2	0,0	92,3	0,1	93,2	0,1	0,1	1,0	16,7
Одяг зі шкіри, хутра та інші вироби з них	0,0	18,8	0,0	75,5	0,1	71,5	0,1	88,0	0,0	87,2	0,0	90,7	0,1	93,6	0,1	0,1	2,9	74,8
Трикотаж верхній та білизняний	0,3	83,1	0,4	90,2	0,4	77,4	0,4	89,4	0,5	92,7	0,4	90,7	0,4	95,0	-	0,1	4,3	11,9
Взуття	0,6	90,7	1,0	93,3	1,2	93,6	1,2	95,8	1,1	96,4	1,2	97,2	1,2	97,7	-	0,6	0,5	7,0
Годинники	0,1	93,8	0,1	97,4	0,0	96,1	0,0	96,4	0,0	96,2	0,0	97,1	0,0	98,1	-	-0,1	1,0	4,3
Прилади електропобутові	3,2	91,9	2,8	89,5	2,6	85,2	2,9	88,6	2,9	89,0	2,7	89,3	2,5	88,5	-0,2	-0,7	-0,8	-3,4
Комп'ютерна та інша обчислювальна техніка	0,9	77,5	1,1	88,6	1,0	88,3	1,1	93,9	1,2	97,0	1,2	98,8	1,1	99,1	-0,1	0,2	0,3	11,6
Мотоцикли, моторолери, мопеди	0,0	60,0	0,0	95,4	0,0	97,0	0,0	99,4	0,0	99,2	0,0	99,8	0,0	99,4	-	-	-0,4	39,4
Аудіо- та відеообладнання, телекомунікаційне устаткування	2,4	96,4	3,0	97,3	2,4	97,0	2,7	95,2	2,4	97,5	2,2	95,3	2,1	96,4	-0,1	-0,3	1,1	-
Фотографічне обладнання	0,2	96,3	0,1	98,7	0,1	96,7	0,0	94,5	0,0	96,1	0,1	98,8	0,1	98,3	-	-0,1	-0,5	2,0

* ВРТО – валовий роздрібний товарооборот

Джерело: складено за [5, с. 36–47; 6, с. 34–45]

високою доданою вартістю, що свідчить більше про втрати бюджетів усіх рівнів, ніж про їх наповнення. Крім того, погіршується соціальна безпека держави, адже виготовлення товарів високої доданої вартості потребує значного інтелектуально-кадрового потенціалу.

Але існує й інша тенденція, коли зі збільшенням частки імпортних товарів валовий роздрібний товарооборот також збільшується. Звичайно, причинами такого зв'язку можна вважати збільшення купівельної спроможності населення, погіршення якості вітчизняних товарів-аналогів імпорту, зростання інфляції, залучення іноземних інвестицій у розвиток торговельних мереж, висока інноваційність імпортних товарів, «брендна залежність» населення.

Упродовж 2005–2013 рр. залишалась стабільною частка імпорту продовольчих товарів, яка не перевищувала 15,0%, і це зрозуміло, адже на внутрішньому ринку є чимало конкурентоспроможних товарів вітчизняного виробництва. Втім активне зростання частки імпорту продовольчих товарів відбулось у період відновлення національної економіки, що засвідчило неспроможність національних товаровиробників забезпечити виробництво і реалізацію інноваційних товарів.

Водночас швидкими темпами імпортні непродовольчі товари проникли на внутрішній споживчий ринок. Зокрема, упродовж 2010–2013 рр. відповідна частка імпорту збільшилась на 10,2% і у 2013 р. досягла 42,8%. А це обумовило загальне зростання частки імпорту товарів на 11,0%, що у 2013 р. склала 61,0%. Зокрема для продовольчих товарів – це готові продукти харчування та продукти рослинного походження, для непродовольчих – це товари текстильної промисловості, прилади та апарати. При цьому динамічне насичення імпорту характерне для товарних груп, таких як продукти тваринного походження, алкогольні та безалкогольні напої, мінеральні продукти, а також текстильні матеріали та вироби [5, с. 36–47; 6, с. 34–45]. Така товарна спеціалізація вітчизняного виробництва сформувала середовище внутрішнього ринку, якому властива монопольна залежність від продукції окремих країн, значний дисбаланс між попитом і пропозицією за окремими товарним групам, використання застарілих технологій, слабкість інфраструктурного розвитку, масова трудова міграція економічно активного населення до більш розвинених країн.

На думку багатьох науковці, зокрема А.І. Сухорукова, Т.П. Крупельницької [7], К.В. Пазізіна, С.М. Пазізіна [3, с. 42–45], Я.А. Жаліла [4], реалізація державної структурної політики імпортозаміщення вимагає поліпшення ділового середовища за рахунок комплексного запровадження інституційних, регуляторних, преференційних, валютно-курсових, фіскальних, зовнішньоторговельних та грошово-кредитних заходів. Тому регулятивний вплив держави на розвиток імпортозаміщення слід вбачати у зниженні ставок при наданні кредитів суб'єктам господарювання, що виробляють імпортозаміщувальну продукцію, та їх транзакційних витрат за рахунок вдосконалення дозвільної системи.

Водночас фіскальна політика повинна передбачати запровадження пільгового оподаткування прибутку, що реінвестується в модернізацію бізнес-процесів, інвестиційних податкових кредитів через відтермінування сплати податку за умов їх спрямування у проекти з імпортозаміщення.

У зовнішньоторговельному напрямі необхідно запобігати контрабанді та ввезенню контрафактної продукції, удосконалювати митно-тарифну політику, застосовувати антидемпінгові та спеціальні заходи, запроваджувати пільги для проектів з імпортозаміщення щодо сплати ввізного мита на високотехнологічну продукції, яка не виробляється в Україні. При цьому важливо валютно-курсову політику спрямовувати на стабільність національної грошової одиниці, що забезпечить запобігання різких коливань споживчих цін та, що важливо, зменшить ризики втрати прибутків з інвестованого капіталу.

Крім того, структурна політика держави повинна стимулювати підприємства, що виробляють і реалізовують імпортозаміщувальну продукцію. Зокрема, такі суб'єкти господарювання можуть розраховувати на державні преференції як пряме бюджетне субсидування імпортозаміщувального виробництва, зниження податкового навантаження, забезпечення доступу до довготермінових і порівняно дешевих кредитів під державні гарантії.

На думку А. Мазаракі та Т. Мельник державна структура політика імпортозаміщення повинна стосуватись кількох найбільш важливих галузей, які мають певний рівень технологічної готовності та досить розвинену виробничу інфраструктуру. При цьому необхідно притримуватись світової тенденції до посилення міжнародної спеціалізації виробництва та за критерієм відповідності імпортозаміщувальної продукції світовому рівню антологічної продукції за основними техніко-технічними та економічно-ресурсними параметрами.

Втім необхідно врахувати експортний потенціал національного виробничо-ресурсного комплексу, оскільки процес заміщення імпорту спрямований не лише на наповнення вітчизняними товарами внутрішнього споживчого ринку, а й на збільшення експорту. Таким чином перспективи імпортозаміщення в Україні мають ґрунтуватись на використанні сучасних енерго- та матеріалозберігаючих технологій, модернізації виробничого апарату, щоб продукувати конкурентоспроможні на світовому ринку товари, які будуть конкурентоспроможними і на внутрішньому ринку [2, с. 12–13]. Водночас структурна

політика держави щодо розвитку внутрішнього споживчого ринку і стимулювання імпортозаміщення повинна бути системною, комплексною і забезпечувати збалансований розвиток сфери виробництва та товарного обігу з поступовим зниженням обсягів сировинних видів продукції та збільшенням обсягу випуску якісної і високотехнологічної продукції, розширенням асортименту, що призведе до зменшення залежності від імпорту.

Висновки. Динамічне збільшення імпорту товарів, поступова втрата вітчизняними виробниками низки сегментів внутрішнього ринку підтверджує об'єктивну необхідність з боку органів виконавчої влади, зокрема місцевого самоврядування, розпочати активну та дієву реалізацію структурної політики захисту національного споживчого ринку від нерівноправної конкуренції та неякісного імпорту, стимулювання технологічного імпорту та обмеження припливу морально застарілих технологій, обмеження імпорту продукції, яка може виготовлятись в Україні, створення нових та підтримку наявних суб'єктів інвестиційної інфраструктури та інвестиційного посередництва, стимулювання внутрішнього виробництва і збуту продукції, підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів, удосконалення правового та організаційного забезпечення розвитку базових та пріоритетних для економіки видів діяльності.

Перспективними слід вважати напрями наукових досліджень стосовно джерел формування та засобів залучення ресурсного забезпечення державної структурної політики імпортозаміщення, ідентифікації її конкретних об'єктів, над управлінням якими слід зосередитись органам державного управління в аналізованій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Еней Я.І. Політика імпортозаміщення як передумова інноваційного розвитку економіки України [Електронний ресурс] / Я.І. Еней. – Режим доступу : http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/652/1/Політика%20 імпортозаміщення.pdf.
2. Мазаракі А. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 6. – С. 5–15.
3. Пазізіна К.В. Імпортозаміщення в системі забезпечення економічних інтересів України / К.В. Пазізіна, С.М. Пазізіна // Сталий розвиток економіки : міжнар. науково-практ. журнал. – 2013. – № 2(20). – С. 42–45.
4. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України : аналітична доповідь / за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 71 с.
5. Роздрібна торгівля України у 2000–2010 роках : статистичний збірник. – К. : ДКСТУ, 2011. – 191 с.
6. Роздрібна торгівля України у 2013 році : статистичний збірник. – К. : ДКСТУ, 2014. –165 с.
7. Сухоруков А.І. Перспективні напрями та інструменти політики імпортозаміщення у промисловості України : аналітична записка [Електронний ресурс] / А.І. Сухоруков, Т.П. Крупельницька. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/885/.
8. The Global Competitiveness Report 2014–2015. [online] Available at: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/>.

УДК 338.43(477)

Дзюбак К.М.
здобувач кафедри економіки підприємства та землеустрою
Чорноморського державного університету імені Петра Могили

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФАЗИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

STATE REGULATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено формуванню процесу інституціоналізації державного регулювання ефективності виробництва вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами на конкурентних засадах. Розглянуто «важкі» статті витрат собівартості сільськогосподарської продукції. Досліджено причини відставання темпів сільськогосподарського виробництва України від європейських країн. Запропоновано нові підходи до побудови моделі економічного розвитку сільського господарства.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, регулювання, витрати сільськогосподарського підприємства, зменшення собівартості, економічна модель, корпорація.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена формированию процесса институционализации государственного регулирования эффективности производства отечественными сельскохозяйственными предприятиями на конкурентной основе. Рассмотрены «тяжелые» статьи расходов себестоимости сельскохозяйственной продукции. Исследованы причины отставания темпов сельскохозяйственного производства Украины от европейских стран. Предложены новые подходы к построению модели экономического развития сельского хозяйства.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, регулирование, расходы сельскохозяйственного предприятия, уменьшение себестоимости, экономическая модель, корпорация.

ANNOTATION

The article is devoted to the formation process of institutionalization of the state regulation of the production efficiency of domestic agricultural enterprises on a competitive basis. Heads of expenditure of agricultural production are reviewed. Causes of the gap of agricultural production rates between Ukraine and European countries are researched. New approaches to the formation of the economic development model of agriculture are suggested.

Keywords: agricultural production, regulation, cost of the agricultural enterprise, decrease of cost price, economic model, corporation.

Постановка проблеми. Сільське господарство України нині чи не єдина галузь економіки, яка, незважаючи на економічну кризу, залишається потенційно прибутковою та конкурентоспроможною. При здійсненні фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств основними пріоритетами їх розвитку або для того, щоб «залишитися на плаву», як встановлено численними статистичними показниками та фаховими науковими дослідженнями, є експортні операції сільськогосподарської продукції, яка небезпідставно користується попитом на світовому ринку завдяки конкурентоспроможній складовій. Самі операції є процесом купівлі-продажу вже готової, виробленої сільськогосподарськими виробниками сільськогосподарської продукції. При цьому продавці-посередники сільськогосподарської продукції, які придбали її безпосередньо у сільгоспвиробника, мають значні прибутки за рахунок різниці між покупною ціною та продажною ціною вже наступним контрагентам-покупцям.

За таких умов купівля-продаж сільськогосподарської продукції зацікавлює (зокрема прибутково) тільки для гравців торгового ринку, а виробники тієї ж самої сільськогосподарської продукції, особливо дрібні виробники, залишаються з меншим прибутком, а частіше взагалі зі збитками. Саме тому нині, як ніколи, вкрай необхідним є регулювання фази виробництва сільськогосподарської продукції сільськогосподарськими підприємствами на інвестиційно-інноваційній основі. Таке регулювання можливе тільки за безпосередньою участю держави шляхом виконання нею законодавчих та виконавчих функцій. Тут держава є найголовнішим регулятором суспільно-економічних відносин, концентратом функціонування всієї економічної системи країни, зокрема сільського господарства.

У зв'язку з цим виникає необхідність в дослідженні різних аспектів розвитку та підвищення ефективності фази виробництва, особливо в сільському господарстві, що є основною та першочерговою ланкою продовольчої безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного регулювання сільського господарства розглядалися в працях провідних вчених-економістів: Я. Жаліло [1], І. Іртищева [2], Л. Дейнеко [3], Н. Скопенко [4], Н. Потриваєва [5] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в контексті проблематики невдалий процес реформування аграрного сектору економіки України вимагає подальшого глибокого дослідження стану, проблем та перспективних напрямків державного регулювання фази сільськогосподарського виробництва.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формування процесу інституціоналізації регулювання державою ефективності виробництва вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами на конкурентних засадах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яка господарююча, економічна система

розпочинає своє існування з початком виробничого процесу, тобто процесу виробництва матеріальних благ – товарів, робіт, послуг. Він є першою сходинкою всього великого механізму національної економіки, здатної нарощувати свої потужності у результаті взаємодії процесів купівлі-продажу таких матеріальних благ з отриманням доходу, прибутку (тобто грошово-матеріальної бази) та подальшим розподіленням цієї грошово-матеріальної бази знов таки на виробництво, на сплату податків та обов'язкових платежів, решту – на власний розсуд. Інакше кажучи, цей процес має циклічний характер, починається він з виробництва, проходить низку етапів у колообігу та повертається знов до первинного етапу – етапу виробництва. Не можна не погодитись з ученим [6], що саме виробництво є базовою економічною категорією у моделі соціально-економічного розвитку.

Аналізуючи стан розвитку та конкурентоспроможності всієї країни та перспективні напрямки її глобалізаційно-цивілізаційного прогресу, виходять з рівня розвитку виробничої складової цієї країни, тобто від визначення місця та частки виробництва вітчизняного сільськогосподарського продукту у сукупній масі національного економічного розвитку. Як справедливо зауважує Н. Скопенко, пріоритетом у розвитку АПК є створення умов для нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції з метою повноцінного забезпечення населення продовольством, а промисловості – сільськогосподарською сировиною в обсягах, необхідних для стійкого економічного зростання та соціального розвитку країни [4, с. 27].

Цілком зрозуміло, що як для людини зокрема, так і для суспільства в цілому визначальними у реалізації їх потреб є товари та послуги, вироблені на вітчизняних та іноземних підприємствах. Із погляду макроекономічних показників країни вирішальним є саме розвиток вітчизняного виробництва, від якого тягнеться прямолінійна залежність до розвитку ринку купівлі-продажу та розподілення національного багатства між учасниками економічної системи. Тому що нічого не виробивши спочатку, не можна нічого продати в подальшому.

Враховуючи те, що сільське господарство виробляє продукти харчування для населення, сировину для переробної промисловості, забезпечує інші потреби суспільства, тобто є основою продовольчої безпеки країни, перед державою постає дуже важлива і вирішальна роль подолання негативних та невирішених наслідків проведення аграрної реформи в Україні, якою питанням виробництва сільськогосподарської продукції відведено досить незначне місце (табл. 1). Ми погоджуємося з думкою вченого, що першочерговим для держави має бути не тільки захист вітчизняного товаровиробника, але і вітчизняного споживача продовольчих товарів [3].

Аналіз основних показників економічної діяльності аграрного виробництва за 1990–2012 рр. свідчить, що за роки незалежності цей вид економічної діяльності не набув нових якісних стимулів для зростання. Виробництво валової продукції сільського господарства (порівняно із цінами 2005 р.) за 1990–2012 рр. знизилося на 45,5 млрд грн, з них рослинництва – на 7,9 млдр грн, тваринництва – на 37,4 млрд грн, або на 31,1%, 11,8% і 47,2% відповідно. Водночас, починаючи з 2000 р., подолали негативну тенденцію до постійного зниження виробництва валової продукції сільського господарства; приріст виробництва сільськогосподарської продукції у 2010 р. порівняно з 1999 р. становив 41,6%, зокрема рослинництва – 65,8%, тваринництва – 17,7% [1, с. 59].

Відомо, що сільськогосподарське виробництво – це вид діяльності суб'єктів господарювання з виробництва продукції, яка пов'язана з технолого-біологічними процесами її вирощування для споживання в сирому і переробленому вигляді та для використання в нехарчових

Таблиця 1

Динаміка виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в Україні, тис. тонн

Продукція	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Пшениця	30 373,7	16 273,3	10 197,0	18 699,2	16 851,3	22 323,6	15 762,6
Ячмінь	9 168,9	9 633,2	6 871,9	8 975,1	8 484,9	9 097,7	6 936,4
Кукурудза на зерно	4 736,8	3 391,8	3 848,1	7 166,6	11 953,0	22 837,8	20 961,3
Гречка	420,1	340,5	480,6	274,7	133,7	281,6	238,7
Картопля	16 732,4	14 729,4	19 838,1	19 462,4	18 704,8	24 247,7	23 250,02
Овочі	6 666,4	5 879,8	5 821,3	7 295,0	8 122,4	9 832,9	10 016,7
М'ясо (у забійній масі)	4 357,8	2 293,7	1 662,8	1 597,0	2 059,0	2 143,8	2 209,6
Яловичина та телятина	1985,4	1 185,9	754,3	561,8	427,7	399,1	388,5
Свинина	1 576,3	806,9	675,9	493,7	631,2	704,4	700,8
М'ясо птиці	708,4	235,2	193,2	496,6	953,5	995,2	1 074,7
Молоко	24 508,3	17 274,3	1 2657,9	13 714,4	11 248,5	11 086,0	11 377,6
Яйця, млн шт.	16 286,7	9 403,5	8 808,6	13 045,9	17 052,3	18 689,8	19 110,5
Цукор	6791,0	3 894,0	1 780,0	2 139,0	1 805,0	2 586,0	2 143,0
Олія соняшникова	1 070,0	696,0	973,0	1 381,0	2 990,0	3 177,0	3 799,0

Джерело: складено за даними джерела [7]

цілях. Ведення господарської діяльності здійснюється при одночасному поєднанні отримання максимального прибутку при мінімізації витрат на його отримання. Тому особливої уваги заслуговує детальне визначення витрат в сільському господарстві з метою їх мінімізації інституціональними шляхами, що забезпечить зменшення собівартості сільськогосподарської продукції.

Методичні основи класифікації витрат сільськогосподарських підприємств наведено у П(С)БО 16 «Витрати», а також у Методичних рекомендаціях з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств. Згідно з наведеними нормативними актами, відповідні види понесених витрат сільськогосподарських підприємств складають собівартість сільськогосподарської продукції, яка поділяється на собівартість реалізованої продукції та виробничу собівартість продукції. У свою чергу, собівартість реалізованої продукції складається з виробничої собівартості продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду, розподілених загальновиробничих та наднормативних виробничих витрат (табл. 2).

Залежно від особливостей участі у процесі виробництва витрати сільськогосподарського підприємства поділяються на основні та накладні. Основні витрати пов'язані з безпосереднім виконанням технологічних операцій з виробництва продукції, а накладні – з управління та обслуговування діяльності підрозділу, галузі чи господарства в цілому.

У плануванні та бухгалтерському обліку витрати на виробництво сільськогосподарської продукції групуються за статтями, основну характеристику яких наведено в таблиці 3.

Проведені узагальнення дозволяють зробити висновок, що сільськогосподарські підприємства незалежно від підгалузі, в якій вони функціонують, мають спільні витрати, які є обов'язковими та не залежать від суб'єктивної волі керівників таких підприємств. Такими спільними, загальними витратами є витрати на оплату праці; на паливо та мастильні матеріали; роботи та послуги сторонніх організацій; ремонт необорот-

Таблиця 2

Складові собівартості реалізованої сільськогосподарської продукції

Виробнича собівартість продукції	Розподілені загальновиробничі витрати	Наднормативні виробничі витрати
Прямі матеріальні витрати	Витрати на утримання основних засобів	Адміністративні витрати
Прямі витрати на оплату праці	Витрати на утримання складів для зберігання виробничих запасів	Витрати на збут
Інші прямі витрати	Витрати на пожежну охорону	Інші витрати операційної діяльності
Загально-виробничі витрати	Поточні витрати	Фінансові витрати
	Витрати на захоронення екологічно небезпечних відходів	Втрати від участі в капіталі
	Оплата послуг сторонніх організацій	Втрати від надзвичайних подій
	Інші види поточних витрат на збереження природи	Витрати внаслідок вилучення капіталу власниками

Джерело: складено за даними [9]

Таблиця 3

Узагальнений перелік статей витрат у сільському господарстві

Статті витрат	У рослинництві	У тваринництві	У допоміжних виробництвах	У підсобних промислових виробництвах
Оплата праці	+	+	+	+
Насіння на посадковий матеріал	+			
Паливо та мастильні матеріали	+	+	+	+
Добрива	+			
Засоби захисту рослин та тварин	+	+		
Корми		+	+	
Сировина та матеріали (без зворотних відходів)			+	+
Роботи та послуги	+	+	+	+
Ремонт необоротних активів	+	+	+	+
Утримання основних засобів	+	+	+	+
Загальновиробничі	+	+	+	+
Інші	+	+	+	+

Джерело: складено за даними джерела [9]

них активів; інші витрати на утримання основних засобів; загальновиробничі та інші витрати.

Для вдосконалення шляхів оптимізації витрачання коштів сільськогосподарськими підприємствами у процесі здійснення ними фінансово-господарської діяльності та детального дослідження кожної з наведених статей витрат необхідно визначити шляхи, які повинні застосувати інституції держави з метою зменшення собівартості сільськогосподарської продукції [8, с. 64].

Як встановлено у процесі дослідження (табл. 3), основну частку витрат у собівартості сільськогосподарської продукції займають витрати на заробітну плату як штатних працівників, так і залучених сторонніми організаціями, на утримання та експлуатацію сільгосптехніки, машин, обладнання, зокрема амортизації і паливно-мастильних матеріалів, на утримання приміщень, будівель, теплиць тощо, а також інші витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням процесу виробництва.

Однак статистичні дані свідчать про те, що заробітна плата працівників, безпосередньо задіяних у сільському господарстві, одна з найнижчих в Україні та складає 8–12% в структурі собівартості сільськогосподарської продукції [9], сільськогосподарські підприємства використовують застаріле обладнання, машини, техніку, а капітальні ремонти або будівництво нових будівель, приміщень проводяться вкрай рідко, винятком є крупні агрокомпанії, які є конкурентоспроможними не тільки на вітчизняному ринку, а й на глобалізованому.

Цікаво, що саме ці статті витрат покладено в основу розрахунку рівня рентабельності сільськогосподарської діяльності сільськогосподарських підприємств [10] у складі виробничої собівартості та інших операційних і фінансових витрат, за якими знаходять значення повної собівартості сільськогосподарської продукції (робіт, послуг), зокрема за їх видами. У свою чергу, показники повної собівартості сільськогосподарської продукції та виробництва слугують плацдармом для визначення рівня рентабельності та рівня ефективності сільськогосподарського виробництва в цілому (табл. 4).

Таблиця 4

Рентабельність продукції сільськогосподарського виробництва, %

Роки	Продукція сільського господарства		
	всього	зокрема продукція рослинництва	зокрема продукція тваринництва
1990	42,6	98,3	22,2
2007	15,6	32,7	-13,4
2008	13,4	19,6	0,1
2009	13,8	16,9	5,5
2010	21,1	26,7	7,8
2011	27,2	32,3	13,0

Джерело: складено за даними джерела [7]

Виходячи з мети цієї статті, механізм визначення рівня рентабельності сільськогосподарського виробництва і продукції заслуговує пильної уваги, оскільки на базі показників рівня рентабельності продукції встановлюються відповідні рівні закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію, обсяги та напрями державної підтримки сільського господарства тощо, що має значення для визначення шляхів підвищення ефективності функціонування галузі в цілому.

Критичний огляд законодавчо-нормативної бази, чинної у нашій країні, дало підстави нам стверджувати, що нині в Україні державна підтримка сільськогосподарського виробництва залишається проголошеною тільки на папері, реальні шляхи підтримки вітчизняного товаровиробника не втілені у життя.

Навіть потужний Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 р. № 1877-IV стосується регулювання та підтримки державою аграрного ринку через регулювання цін на сільгосппродукцію, тобто етапу купівлі-продажу такої продукції. У цьому законі чітко визначена державна підтримка виробників продукції тваринництва і тільки з тієї причиною, що зазначена підгалузь нині є збитковою.

Розділення підгалузей сільського господарства на прибуткові та збиткові є згубним для галузі в цілому, тому держава повинна відігравати центральну, вирішальну роль у стабілізації виробництва сільськогосподарської продукції за всіма її видами, при чому ефективним для українського агровиробника ми бачимо належне співвідношення і ринкового, і державного регулювання, які за нинішніх умов здатні посилити можливості одне одного та сприяти виведенню сільського господарства на справедливо гідне місце у глобальному масштабі.

Зазначимо, що основною причиною відставання темпів виробництва та розвитку сільського господарства від країн Європи є надмірна популістська політизація економічного регулювання, яка висловлює інтереси олігархічно налаштованої еліти суспільства. Ця еліта ставить перед собою за мету отримання в короткостроковій перспективі максимального прибутку від сільського господарства через купівлю-продаж сільськогосподарської продукції. Саме цим можна пояснити, чому договори оренди земель сільськогосподарського призначення представники олігархічного кола укладають на 3–5 років, а не на 49 років, як прийнято у цивілізованому світі.

На наше переконання, стрижнем проблеми невдач проведення аграрної та земельної реформи в країні є невірне визначення пріоритетів в економіці – процес трансформації економіки України почався зі сфери торгівлі, а треба було починати виключно зі сфери виробничої діяльності, виробництва сільськогосподарської продукції. Інакше кажучи, Україна відкрила

свої кордони та внутрішній ринок для іноземних виробників товарів та послуг, не підготувавши та не провівши перед цим власні інституціонально-регуляторні дії з налагодження механізму вітчизняного виробництва конкурентоспроможної сільгосппродукції.

Вищесказане зумовлюється відсутністю нині у нашій країні єдиної виваженої збалансованої моделі економічного розвитку сільського господарства, серцевиною якої повинно стати інноваційне виробництво сільгосппродукції на конкурентному рівні.

Саме завдяки існуванню цілісної державної економічної моделі стають можливими конкурентні переваги та організація ефективнішої роботи сільськогосподарських підприємств на етапі виробництва продукції і не тільки на вітчизняній території, а й на світовому ринку.

Як кожний суб'єкт господарювання планує, моделює свою діяльність, враховуючи наявні матеріально-технічні ресурси, стан розвитку аграрного ринку, недоліки та переваги зовнішнього середовища, потенційну кон'юнктуру, так само і держава, яка теж є суб'єктом господарювання, але вже на макроекономічному рівні, повинна планувати, прогнозувати, інакше кажучи моделювати, свою діяльність, зокрема в сільському господарстві, та не тільки свою, а й інших контрагентів, виконуючи функцію головного регулятора суспільно-економічних відносин.

Тільки завдяки моделюванню економічного розвитку сільського господарства та направлення її важелів на вітчизняне виробництво сільгосппродукції стане можливим гідне оцінювання та конкурентоспроможність родючості ґрунту, сприятливих кліматичних умов, високоосвіченого населення, що призведе до забезпечення тривалої конкурентоспроможності на світовій арені українських сільгоспвиробників та високого рівня життя населення України, зокрема у сільських територіях.

За нашим глибоким переконанням, для підвищення ефективності та конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва в межах моделі економічного розвитку сільського господарства необхідно розробити довгострокову державну цільову програму, яку уряд буде реалізовувати у певний період часу – ми пропонуємо не обмежуватися одним бюджетним роком, як це відбувається нині, а встановити більш доцільний строк її провадження – на 5–7 років.

Кожного нового бюджетного року така програма повинна корегуватися, а заходи на її втілення повинні бути відображені у державному бюджеті країни на поточний рік. Крім того, в реалізації цих програм особливе місце відводиться інституціям місцевого рівня (органам виконавчої влади та місцевого самоврядування), на яких покладається безпосередня функція регуляторів-реалізаторів моделі розвитку. Актуальність цього твердження зростає у зв'язку з впровадженням парламентом реформи з децентралізації влади, більшої фінансової самостійності регіонів, адже передбачається у липні–жовтні 2015 р. області перейменувати в регіони, райони – в повіти.

Крім того, на практичну та реальну (а не просто задекларовану, адміністративну) реалізацію такої державної цільової програми повинне бути передбачено її щорічне фінансування. Таке фінансування необхідно передбачити не тільки у витратних статтях державного бюджету, а й у витратних статтях місцевих бюджетів, що й сприятиме зменшенню розгалуженості між окремими частинами, регіонами країни – Сходом та Заходом, Півднем та Північчю.

Унікальність зазначеної програми полягає в тому, що при практичній її реалізації на місцях, де стане можливим врахування специфічних умов розвитку сільськогосподарського виробництва (природнокліматичний чинник, стан земель, родючість ґрунту, рівень врожайності, наявність розвиненої інфраструктури тощо), охоплюючи мікроекономічну ланку економіки в короткостроковому періоду, кінцеву мету програми буде досягнуто вже в майбутній перспективі та на макроекономічному рівні, що дозволить Україні як країні в цілому та сільському господарству та як галузі економіки зокрема зайняти конкурентосприятливу позицію у рейтингах конкурентоспроможності глобального світу та стати впевненим учасником світового ринку.

Отже, ми вважаємо, що ключовими позиціями цінної державної цільової програми повинні бути реальні конкретні кроки держави, а саме:

1. Розроблення програми дій зі зменшення собіварстоті сільськогосподарської продукції, яка повинна врахувати «важкі» статті виробничих витрат (заробітна плата, утримання та експлуатація сільгосптехніки, машин, обладнання, утримання приміщень, будівель, теплиць тощо, а також інші витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням процесу виробництва), але не шляхом їх автоматичного скорочення, а наданням державних гарантій і заохочень на заміну трудомісткості робочої сили та ручної праці на оновлення та/або реструктуризацію технічного парку (машин, обладнання, устаткування тощо), прискорення амортизації інноваційних технологій, впровадження економних технологій виробництва (ресурсоекономних, ресурсозберігаючих технологій).

2. На законодавчому рівні встановити доцільність застосування сільгоспвиробниками замкнутого технологічного циклу виробництва, в якому чітко визначити, що витрати за статтею обліку «Непродуктивні витрати» впливають на собівартість сільгосппродукції, та яких бракує у виробництві (вироби, напівфабрикати, деталі, вузли та роботи, які не відповідають встановленим стандартам чи технічним умовам і не можуть бути використані за своїм прямим при-

значенням чи можуть бути використані лише після виправлення) та відходи від виробництва раціонально переробляти та знов залучати у виробничий процес.

3. Державна підтримка сільськогосподарських підприємств, діяльність яких спрямована на переробку сільгосппродукції, з метою покриття внутрішнього ринку та задоволення першочергових потреб населення країни у продуктах харчування. Тим самим держава регулює і гарантує продовольчу безпеку країни та виводить вітчизняних суб'єктів сільського господарювання на конкурентний рівень світового ринку із набранням обертів експортних операцій не за рахунок експорту сировинної бази, що, як свідчить практика, перетворило нашу країну в сировиннозалежний придаток, а за рахунок експорту готової сільгосппродукції та товарів вітчизняних виробників.

4. Недопущення «стометрового» ланцюга покупців-продавців і якості посередників на аграрному ринку з купівлі-продажу сільськогосподарської продукції вітчизняних виробників, чим держава сприятиме дотриманню головного принципу ефективного розміщення продуктивних сил країни – це скорочення шляхів між виробником та покупцем, між виробництвом та сировинною базою.

5. Здійснити законодавче закріплення заміни методики вимірювання витрат та визначення собівартості не шляхом збільшення їх розміру, а приведення їх відповідно до потреб виробництва. Тобто головне, щоб виробник за рахунок собівартості міг сповна відшкодувати кошти, витрачені на виробництво, а зросте при цьому собівартість чи ні – це вже залежатиме від результатів його господарювання та умов, які забезпечить держава: встановити розмір оплати праці робочих, задіяних у сільськогосподарському виробництві, не нижче від законодавчо встановленого рівня, розраховувати амортизацію застарілого обладнання, техніки від вартості нової сучасної техніки, а обсяг внесення добрив – відповідно до винесених поживних речовин.

Висновки. Досліджуючи вкрай важливе для України питання інституціональних шляхів підвищення ефективності вітчизняного сільськогосподарського виробництва на конкурентних засадах, можна зробити висновок, що запропоновані реальні кроки держави у поєднанні з провадженням моделі економічного розвитку сільського господарства втіляться у життя, якщо вони набудуть форми єдиної системи формування та розвитку корпоратизації економічних відносин.

Досвід передових країн світу свідчить про неминучу важливість та поширення корпоративної форми господарювання, яка забезпечує в межах однієї складної структури (корпорації) проходження усіх етапів «життя товару» – від виробництва до контролю за його надходженням до кінцевого споживача. Такий вид організації суспільно-економічних відносин нині набуває збільшеного сенсу з огляду на те, що сучасні конституційні реформи, які впроваджує чинний парламент, направлені на децентралізацію влади, а отже, на посилення регіонів, які, на нашу думку, є локомотивом економічних перетворень та зрушень всієї країни.

Корпоративну форму господарювання раціонально прилаштувати до особливостей розвитку кожної місцевості, регіону. За організаційно-управлінським видом така форма господарювання може мати ознаки колективного господарства (за методом побудови роботи колгоспів радянських часів), укрупнених фермерських господарств або, що більш важливо, мати ознаки державоподібних утворень, інакше кажучи зменшеної копії держави.

Враховуючи, що такий підхід у створенні чинників конкурентоспроможності сільського господарства, зокрема виробництва сільськогосподарської продукції вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами, є інноваційним, тому вважаємо його перспективним для подальших наукових досліджень та законодавчих обґрунтувань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України : аналіт. доп. / за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 104 с.
2. Іртищева І. Державне регулювання інституціональних змін в агропродовольчій сфері України : моногр. / І. Іртищева, А. Обозна. – Миколаїв : НУК ім. адмірала Макарова, 2014. – 164 с.
3. Дейнеко Л.В. Державне регулювання виробництва та споживання продовольчих товарів в умовах глобалізації / Л.В. Дейнеко, П.М. Купчак // 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.
4. Скопенко Н.С. Роль та місце агропромислової інтеграції у сфері виробництва продовольчих товарів / Н.С. Скопенко // 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.
5. Потриваєва Н.В. Стратегічні пріоритети розвитку агропродовольчого під комплексу України в умовах світової глобалізації : моногр. / Н.В. Потриваєва. – Миколаїв : МДАУ, 2012. – 312 с.
6. Новак А.Я. Як підняти українську економіку : моногр. / А.Я. Новак. –5-те вид., доп. – К. : ТОВ «Інпрес», 2015. – 432 с.
7. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державний комітет статистики України ; за ред. О.Г. Осауленка. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2012. – 560 с.
8. Євчук Л.А. Роль держави у підвищенні конкурентоспроможності аграрних підприємств / Л.А. Євчук // Роль держави у відродженні економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників у розвитку аграрного виробництва в умовах вступу України до СОТ : матеріали перших річних

зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників Південного регіону України, (7–10 жовт. 2007 р.) – Миколаїв : МДАУ, 2007. – 77 с.

9. Зинов'єв Ф.В. Подолання перешкод на шляху стабілізації аграрного сектора України / Ф.В. Зинов'єв // Роль держави у відродженні економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників у розвитку аграрного виробництва в умовах вступу України до СОТ : матеріали перших річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників Південного регіону України, (7–10 жовт. 2007 р.) – Миколаїв : МДАУ, 2007. – 77 с.
10. Методика розрахунку рівня рентабельності сільськогосподарської діяльності сільськогосподарських підприємств, затверджена Наказом Держкомстату України від 14.02.2011 р. № 33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2011/33/33.htm.

УДК 658.8:631.11

Діченко А.Л.
аспірант кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі
Національного університету біоресурсів
і природокористування України

ОСОБЛИВОСТІ, ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВОЇ АГРАРНОГО МАРКЕТИНГУ

FEATURES FACTORS IN THE FORMATION AND FUNCTIONING OF MARKETING COMMODITY POLICY FARMS AS PART OF THE AGRICULTURAL MARKETING

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність та досліджено процес формування маркетингової товарної політики сільськогосподарських підприємств. Виявлено особливості агромаркетингу, що є передумовою формування маркетингової товарної політики таких підприємств. Ідентифіковано особливості та фактори, що впливають на формування маркетингової товарної політики.

Ключові слова: товар, товарна політика, чинники впливу, особливості маркетингової товарної політики сільськогосподарських підприємств.

АННОТАЦИЯ

В статье определена сущность и исследован процесс формирования маркетинговой товарной политики сельскохозяйственных предприятий. Выявлены особенности агромаркетинга, которые являются предпосылкой формирования маркетинговой товарной политики таких предприятий. Идентифицированы особенности и факторы, влияющие на формирование маркетинговой товарной политики.

Ключевые слова: товар, товарная политика, факторы воздействия, особенности маркетинговой товарной политики сельскохозяйственных предприятий.

ANNOTATION

The essence and the formation of marketing commodity policy farms are investigated in the article. The features of agrarian marketing revealed, and they are base of prerequisite for the formation of commodity marketing policy of such types of enterprises. Characteristics and factors which affect the formation of marketing commodity policy were identified.

Keywords: product, product policy, impacts, features of the marketing product policy of agrarian enterprises.

Постановка проблеми. Ефективне планування і реалізація товарної політики неможливі без чіткого визначення ключових чинників впливу мікро- та макросередовища, котре оточує сільськогосподарські підприємства.

Мета дослідження: виявлення особливостей та виокремлення ключових чинників, що впливають на формування та реалізацію маркетингової товарної політики сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Проблематикою маркетингової товарної політики займались зарубіжні та вітчизняні вчені, такі як: П.Р. Діксон, Ф. Котлер, М.Ю. Антонченко, В.В. Арестенко, Л.В. Балабанова, О.Ю. Біленький, С.М. Боняр, А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, І.А. Гоголь, Є.В. Крикавський, Н.О. Криковцева, Н.В. Кортєльова, Я.С. Ларіна, А.Ф. Павленко, Г.О. Пересадько, Н.Б. Ткаченко, І.А. Ткачук, Г.О. Холодний та інші. Однак певні методичні та практичні аспекти щодо визначення взаємного впливу специфіки діяльності сільськогосподарських підприємств, зокрема аграрного маркетингу, на формування маркетингової товарної політики недостатньо обґрунтовані.

Виклад основного матеріалу. Маркетинг, пов'язаний з виробництвом та збутом сільськогосподарської продукції, набагато складніший від інших видів маркетингу: ця складність обумовлена різноманітністю методів та способів його здійснення. Застосування спеціальних методів планування та реалізації маркетингової діяльності обумовлено значною кількістю різноманітних товарів на агропродовольчому ринку, деякою диференціацією продукції та її значимістю для споживача.

У контексті аналізу маркетингової товарної політики необхідним є попереднє визначення змісту специфічних категорій, що тісно пов'язані з товарною політикою сільськогосподарських підприємств, зокрема таких як аграрний маркетинг. Аграрний маркетинг – це діяльність, повґязана з сільськогосподарським виробництвом і харчуванням населення, збиранням урожаю, переробкою і доставкою до кінцевого споживача, враховуючи аналіз потреб, мотивацій, покупок і поведінки самих споживачів [1, с. 171]. Це сукупність всієї ділової активності, яка супроводжує потік продовольчих товарів та послуг від початку сільськогосподарського виробництва до груп споживачів. Аграрний маркетинг можна назвати сполучною ланкою між спеціалізованими виробниками продовольства та споживачами, який охоплює виробництво, збирання, закупівлю, зберігання, складування, транспортування, переробку, розподіл та просування продовольчої продукції [1, с. 171].

Специфічною особливістю аграрного маркетингу в Україні те, що маркетингову політику та функції комплексу маркетингу виконують не спеціально підготовлені до цього фахівці, а в основному самі підприємці. У функціонуванні аграрного маркетингу в Україні можна виді-

лити як об'єктивні, так і суб'єктивні особливості. Суб'єктивні особливості спричинені:

– відносною новизною маркетингу та його застосуванням у сфері аграрного виробництва;

– нехтування керівниками підприємств важливістю маркетингового планування та реалізації засад маркетингової діяльності щодо просування, реклами і збуту продукції;

– капіталомісткість створення та підтримки ефективного функціонування підрозділів маркетингу в аграрному секторі та відсутність інвестицій для цього.

Як зазначалося вище, специфіка сільського господарства в розвинених країнах світу та в Україні визначає також чимало об'єктивних особливостей агромаркетингу:

1. У розвинених країнах аграрне виробництво ведуть переважно фермерські господарства, які не спроможні самостійно впливати на ринок коливання попиту. На ринку аграрної продукції економічно розвинених країн досить багато дрібних господарств, їх частка не надто велика, для того щоб хтось міг запропонувати таку кількість продукту, котра б істотно вплинула на ринок. Така ситуація стосується як товарів попереднього і особливого вибору, так і кінцевої тваринницької продукції. Таким чином в аграрному секторі країн з розвиненою економікою реалізуються принципи ринкових відносин: наявність великої кількості продавців, які утворюють ринкову конкуренцію та легкість вступу і виходу з ринку, рішення стосовно яких приймає сам підприємець і продавець [2, с. 113].

2. Нерозвиненість українського ринку землі, процесів фінансування та інвестування часто ускладнює вхід товаровиробника на ринок та вихід з нього. Це призводить до труднощів під час розробки і впровадження маркетингових заходів та планування маркетингової товарної політики [2; 3].

3. Відсутність чітких програм державної підтримки та високі податкові збори з іноземного інвестування українського аграрного сектору гальмують його розвиток та штучно ізолюють вітчизняних виробників, звужуючи коло товарного обміну до ринків 3–4 країн: Росія, Білорусія, Молдова, Польща.

4. У сільському господарстві земля використовується як безпосередній ресурс, засіб виробництва. У землеробстві використовується особлива властивість верхнього шару землі – родючість, яка є найважливішою характеристикою землі як ресурсу в аграрному виробництві. Незважаючи на технічний прогрес, удосконалення засобів обробки ґрунту та технологічний розвиток машинно-колісної бази аграрного сектору, земельний ресурс є вкрай неоднорідним у різних господарств та землевласників. Через це еластичність пропозиції сільськогосподарської продукції низька, а подальше збільшення оброблюваної площі недоцільне.

5. Фахівці або служби аграрного маркетингу мають справу з товарами першої життєвої необхідності, з продовольчими товарами. Звісно, вони повинні своєчасно, в необхідній та достатній кількості, асортименті, а також з урахуванням мінімального споживчого кошика задовольняти споживачів. Зазначимо, що товари з коротким терміном зберігання: хліб, молочні продукти, овочі, фрукти та інше – необхідно швидко доставляти та реалізовувати, уникаючи псування.

6. Можливість диверсифікації діяльності підприємств аграрного сектору значною мірою обмежена: технічний прогрес галузі супроводжується виведенням більш досконалих, стійких та родючих сортів культивованих рослин, порід тварин та впровадженням досягнень науково-технічного прогресу у сфері сільськогосподарського машинобудування.

7. Незважаючи на можливість поліпшення якостей продукції в аграрному секторі економіки, наявна закономірність: настільки б не було удосконалено сільськогосподарську техніку чи супутні допоміжні технічні засоби (косилка, плуг, система зрошення, поливу тощо), підвищення ціни на нову одиницю техніки є досить складним процесом для фермера, адже його купівельна спроможність не зростає разом із ціною техніки. В науковій літературі це явище отримало назву диспаритет, тобто порушення вартісних співвідношень, а відповідно, й цін на сільськогосподарську продукцію, з одного боку, та промислові товари і послуги, які купують для потреб села, з іншого боку. Диспаритет виявляється у випереджувальному індекса цін на промислові товари і послуги порівняно з індексом цін на сільськогосподарську продукцію [8, с. 164].

8. Високий рівень лізингового користування та «низьковідсоткової» розстрочки. Робочі періоди в аграрному секторі починаються з березня, коли необхідні перші капіталовкладення та масштабні закупівлі техніки на період посадки та жнив, проте виручка та прибуток отримуються взимку та восени або ж наступного літа; весна – сезон відсутності високої економічної ефективності підприємницької діяльності в сільському господарстві, отже, і маркетингова цінова і товарна політика має враховувати зазначену специфіку діяльності підприємств аграрного сектору.

9. Попит на продукцію аграрного сектору є нееластичним за доходом та за ціною: споживачі купують основні види продуктів харчування незалежно від росту чи зниження цін на них практично в сталих та незмінних обсягах, що можуть варіюватись лише за зміни пори року чи розміру сім'ї, її споживчого кошика. Помічено, що при низькому рівні добробуту людей та економічному занепаді (зокрема 2013–2014 рр. в Україні), коли на харчування витрачається основна частина родинного бюджету, на кожну додатково зароблену гривню родина намагається придбати продукти харчування, забезпечити свої потреби в їжі (закупити основні овочі

та фрукти, що активно споживаються в зимові періоди: картопля, цибуля, капуста, яблука тощо). Зазначимо, що зі збільшенням доходу споживачі не будуть купувати більше продуктів, це підтверджує економічний Закон Енгеля, що відображає тісний взаємозв'язок між рівнем доходів та структурою витрат сім'ї [8, с. 232]. Отже, попит на продукти харчування і сільськогосподарську продукцію падає і зростає непропорційно.

10. В агропромисловому секторі економіки робочий період не відповідає строкам виробничого: в рослинництві продукцію отримують 1–2 рази на рік, а сільськогосподарська діяльність триває протягом року. У зв'язку з цим необхідне детальне планування та реалізація товарів з економічною вигодою, довготривале планування та аналіз чинників, що формують маркетингову товарну політику, що є одним із завдань агромаркетингу.

11. Сезонність виробництва і отримання продукції зумовлює специфіку маркетингового забезпечення та вивчення ринку збуту і просування сільськогосподарської продукції.

12. Для агропромислового сектору та сільського господарства характерні різноманітні організаційно-господарські форми ведення економічної та підприємницької діяльності. З урахуванням цього створюються диференційовані системи агромаркетингу, різні з погляду адаптивності до потреб та запитів споживачів.

13. Останньою особливістю маркетингу та маркетингової товарної політики відповідно є відмінність системи агромаркетингу від інших виробничо-збутових та управлінських систем. Ключовими чинниками, що формують таку відмінність є: висока чутливість системи агромаркетингу до зовнішніх впливів; елементи макро- та мікросередовища сільськогосподарських підприємств, що мають значний вплив, проте важкопрогнозовані, мало підконтрольні.

Визначивши особливості формування системи маркетингу в аграрному секторі, необхідним кроком є виокремлення чинників формування маркетингової товарної політики як одного з ключових та функціональних елементів аграрного маркетингу. Маркетингова товарна політика сільськогосподарських підприємств має враховувати певні чинники:

– формування попиту відбувається під впливом детермінованих або стохастичних потреб, запитів та інтересів, отже, система маркетингового планування та ефективна маркетингова товарна політика має обов'язково і насамперед задовольнити первинні потреби споживачів;

Таблиця 1

Основні елементи, особливості та чинники формування маркетингової товарної політики сільськогосподарських підприємств

Елементи маркетингової товарної політики	Особливості формування маркетингової товарної політики	Ключові чинники впливу на маркетингову товарну політику сільськогосподарських підприємств
Розробка нового товару або економічно обґрунтоване вдосконалення наявного	Розробка нового товару має враховувати два аспекти: 1) економічну ефективність реалізації продукції; 2) незамінність для споживача – відсутності аналогів у конкурентів;	Наявність великої кількості дрібних виробників з аналогічною продукцією; залежність від природних чинників, котрі важко передбачити і неможливо контролювати
Обслуговування товару	1. Обслуговування товару в аграрному секторі має технічний та торговельний цільові поділи: 1. Складське зберігання. 2. Транспортування продукції. 3. Сервісне обслуговування.	1. Виробництво та реалізація деяких видів сільськогосподарської продукції обумовлена передреалізаційним складським зберіганням. 2. Деякі види продукції непристосовані до транспортування, і вартість перевезень значно збільшить ціну товару чи взагалі перевищить її; аналіз доцільності реалізації чи переробки прямо в місці виробництва. 3. Сервіс зазвичай присутній в машинобудуванні і матеріально-технічному постачанні сільського господарства та повинен мати доступні ціни і бути функціональним протягом всього року, а особливо перед сезонами продуктивної роботи.
Зняття товару з виробництва; диверсифікація; елімінування	Процес елімінування та диверсифікації потребує оперативності, що обумовлено сезонністю та вартісністю процесу зберігання сільськогосподарської продукції; диверсифікація є обмеженою за географічним та кліматичним параметрами; актуальним є планування переробних та зберігаючих потужностей	Диверсифікація діяльності сільськогосподарських підприємств можлива за рахунок сівозмін та замін посівного набору на такий, що буде родючим на певному ґрунті та з врахуванням кліматичних особливостей; диверсифікація шляхом покращення порід худоби є капіталомісткою поряд з тим, що купівельна спроможність споживачів не підвищується; характерною ознакою галузі є природне елімінування, що обумовлено сезонністю, біологічними процесами та виробничою специфікою галузі

Джерело: авторська розробка на основі [5, с. 187; 6, с. 184; 194–197]

– процеси виробництва, зберігання сільськогосподарської продукції залежать від природних та погодних умов;

– особливості формування попиту на сільськогосподарську продукцію – сезонність та низька еластичність; формування набору товарів, яким можна було б оперувати, забезпечуючи почергово виведення товару на ринок на піку зростання попиту, його обслуговування та виведення з ринку з врахуванням сезонності;

– складність змін асортименту сільськогосподарської продукції;

– мінімальні можливості та обмеження сільськогосподарських виробників у диверсифікаційних рішеннях [4; 2].

Проаналізувавши теоретичні аспекти маркетингової товарної політики в аграрному секторі та передумови її формування, доцільним, на нашу думку, буде виявлення її основних елементів та зведення результатів в табличну форму, що подана нижче (табл. 1).

Функції маркетингової товарної політики сільськогосподарських підприємств повинні відображати специфіку агромаркетинового планування, розробки й реалізації товарної політики. В цілому функції маркетингової товарної політики доцільно поділяти на попередні (стратегічні) та основні (тактичні). До стратегічних функцій маркетингової товарної політики в сільському господарстві можна зарахувати такі:

– виокремлення конкретного сегменту (за необхідності), визначення місця товару, що виготовляється серед загальної сукупності товарів та послуг на ринку сільськогосподарської продукції, аналіз специфіки цього сегменту;

– аналіз раціональності подолання ринкових бар'єрів;

– аналіз кон'юнктури ринку, вивчення та прогнозування ринкового попиту і пропозиції в кількісних обсягах в конкретному сезоні;

– розробка концепції життєвого циклу товару (у разі необхідності, зазвичай для кінцевої продукції переробних галузей АПК);

– обов'язковий систематичний моніторинг маркетингового середовища сільськогосподарських підприємств;

– визначення конкурентоспроможності продукції, шляхів її підвищення;

– аналіз можливостей максимізації обсягів виробництва продукту та зниження його собівартості і ціни;

До основних функцій маркетингової товарної політики сільськогосподарських підприємств належать: планування виробничого процесу, організація матеріально-технічного забезпечення, управління маркетинговою інноваційною політикою, управління якістю та конкурентоспроможністю продукції, забезпечення якісних відповідних характеристик товару попиту споживачів, управління асортиментом, виведення товару на ринок та його супровід, контроль виконання поставлених завдань тощо.

Раціональним, на нашу думку, буде схематичне відображення функцій маркетингової товарної політики сільськогосподарських підприємств (рис. 1).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сутність і завдання маркетингової товарної політики підприємств на сучасному етапі необхідно розглядати крізь призму досягнення ефективності діяльності підприємства в цілому, при цьому забезпечення ефективності має ґрунтуватися на певних фундаментальних положеннях, таких як орієнтація на ринковий попит, взаємоузгодження та взаємозв'язок аграрного маркетингу, виробничих процесів та ресурсного забезпечення сільськогосподарського підприємства, а також інвестиційний характер маркетингової складової його діяльності.

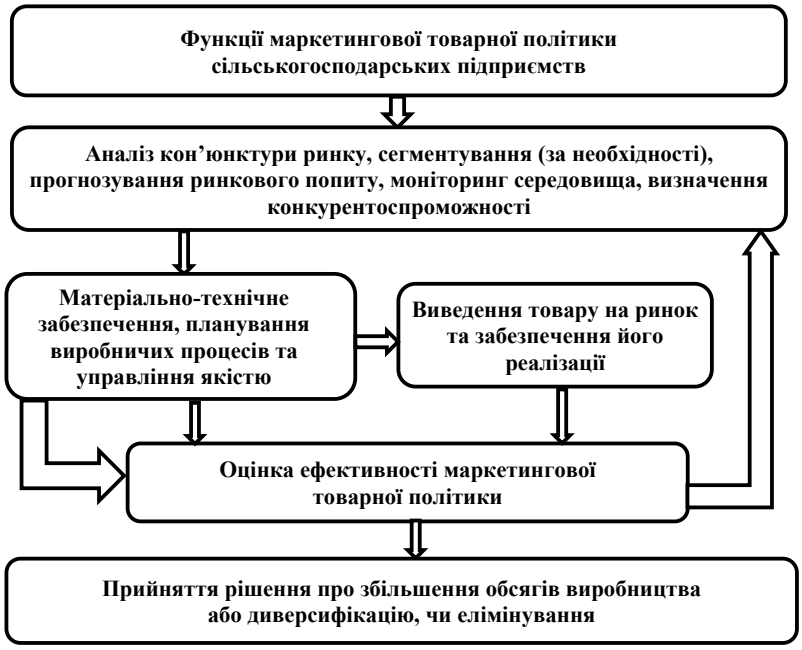


Рис. 1. Основні функції маркетингової товарної політики сільськогосподарських підприємств

Джерело: авторська розробка на основі [1, с. 228; 6, с. 184]

Специфічною особливістю аграрного маркетингу в Україні є те, що маркетингову товарну політику та окремі функції комплексу маркетингу виконують не спеціально підготовлені до цього фахівці, а в основному самі підприємці. У функціонуванні аграрного маркетингу в Україні можна виділити як об'єктивні, так і суб'єктивні особливості. Суб'єктивні особливості викликані: відносною новизною застосування маркетингу в сфері аграрного виробництва; нехтуванням керівниками підприємств важливістю маркетингового планування та реалізації засад маркетингової діяльності щодо просування,

реклами і збуту продукції; капіталомісткість створення та підтримки ефективного функціонування підрозділів маркетингу в аграрному секторі та відсутність інвестицій для цього.

Ключовим принципом формування маркетингової товарної політики сільськогосподарського підприємства є систематичність аналізу маркетингового середовища та його специфіки і на основі отриманих знань формування ключових напрямків реалізації маркетингової товарної політики.

Функції маркетингової товарної політики доцільно поділяти на попередні (стратегічні) та основні (тактичні). До стратегічних функцій маркетингової товарної політики в сільському господарстві можна зарахувати виокремлення конкретного сегменту, позиціювання; аналіз раціональності подолання ринкових бар'єрів; аналіз кон'юнктури ринку, вивчення та прогнозування ринкового попиту і пропозиції; розробка концепції життєвого циклу товару; моніторинг маркетингового середовища сільськогосподарських підприємств; визначення конкурентоспроможності продукції, шляхів її підвищення; аналіз можливостей максимізації обсягів виробництва продукту та зниження його собівартості і ціни.

До основних функцій маркетингової товарної політики сільськогосподарських підприємств належать: планування виробничого процесу, організація матеріально-технічного забезпечення, управління маркетинговою інноваційною політикою, управління якістю та конкурентоспроможністю продукції, забезпечення якісних характеристик товару попиту споживачів, управління асортиментом, виведення товару на ринок та його супровід, контроль виконання поставлених завдань тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єранкін О.О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації : моногр. / О.О. Єранкін. – К. : КНЕУ, 2009. – 419 с.
2. Горяев И.П. Основы маркетинга в агропромышленном комплексе / И.П. Горяев. – М. : ИЦ Академия, 2004. – 331 с.
3. Дудар Т.Г. Організаційно-економічні засади формування і розвитку системи агромаркетингу / Т.Г. Дудар // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 90–94.
4. Економіка сільського господарства : навч. посіб. для студ. екон. спец., слухачів фак-тів післядиплом. освіти вищ. закл. освіти / Р.А. Слав'юк. – Луцьк : РВВ «Вежа», 1999. – 198 с.
5. Маркетингова товарна політика: посібник / Є. Крикавський, І. Дейнега, О. Дейнега, Р. Патора. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Л. : Львівська політехніка, 2012. – 330 с.
6. Маркетингова товарна політика : підруч. / С.І. Чеботар, С.М. Боняр, О.П. Луцій та інші. – К. : Преса України, 2007.
7. Економічний енциклопедичний словник / за ред. Н.В. Хрущенка, П.Б. Хрущенка. – К. : Вид-во Ліра, 2010. – 551 с.
8. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / за ред. С.В. Мочерного. – Л. : Світ, 2005. – 616 с. – 1 т.

УДК 338.4:338.516.4:303.4

Заставнюк Л.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аграрного менеджменту і права
Тернопільського національного економічного університету

Придивус Л.О.
студентка
Тернопільського національного економічного університету

Вайс О.В.
студентка
Тернопільського національного економічного університету

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ЦУКРОВИХ ЗАМІННИКІВ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ЦУКРУ

ROLE AND IMPORTANCE OF SUBSTITUTE SUGAR SUGAR ON THE DOMESTIC MARKET

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано тенденції виробництва цукру, зокрема виявлено проблемні аспекти розвитку цукрової промисловості України. З'ясовано сутність дефініції «цукрові замінники» та приведено коротку характеристику штучних та природних цукрових замінників. Виявлено проблеми розвитку вітчизняного ринку цукрових замінників, зокрема відсутність дієвого державного контролю за використанням цукрових замінників. Обґрунтовано роль та значення цукрових замінників на вітчизняному ринку цукру.

Ключові слова: цукор, цукрові замінники, природні цукрозамінники, ринок, ефективність, стевія, ефективність.

АННОТАЦИЯ

Проанализированы тенденции производства сахара, в частности выявлены проблемные аспекты развития сахарной промышленности Украины. Выяснено сущность дефиниции «сахарозаменители» и приведено краткую характеристику искусственных и природных сахарозаменителей. Выявлены проблемы развития отечественного рынка сахарозаменителей, в частности отсутствие действенного государственного контроля за использованием сахарозаменителей. Обоснована роль и значение сахарозаменителей на отечественном рынке сахара.

Ключевые слова: сахар, сахарозаменители, природные сахарозаменители, рынок, эффективность, стевия, эффективность.

ANNOTATION

The tendencies of sugar, including identified aspects of the sugar industry in Ukraine. The essence of the definition of "sugar substitutes" and given a brief description of artificial and natural sugar substitutes. The problems of the domestic market for sugar substitutes including the absence of effective state control over the use of sugar substitutes. The role and importance of the sugar substitutes in the domestic sugar market.

Keywords: sugar, sugar substitutes, natural sweeteners, market efficiency, stevia, efficiency.

Постановка проблеми. Історія свідчить, що до 1990 рр. Україна посідала перше місце у світі з виробництва бурякового цукру, де її частка у загальносвітовому виробництві займала 13–20%, а в окремі роки – 22–23%. У цукровій галузі працювало 192 цукрових та 5 цукрорафінадних заводів, а також функціонувало 7 тис. господарств, які займалися вирощуванням цукрових буряків [2]. Сучасний стан підприємств цукрової промисловості України характеризується кризовим станом, зважаючи на такі чинники: значне скорочення площ під посівами цукрових буряків (за останнє десятиріччя у 2,5 рази); зменшення кількості цукрових заводів (у 2013–2014 рр. переробку цукрових буряків забезпечували 38 заводів); значне зниження потужності працюючих цукрових заводів (у 2 рази). На жаль, внутрішній ринок цукру в Україні під впливом деструктивних процесів втратив свою мобільність, захищеність і організованість.

Вищенаведені та інші аргументи створюють сприятливі умови для поширення на ринку цукру цукрових замінників, які вже поступово стають альтернативним солодким продуктом не тільки для харчової промисловості, але й для пересічних громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню цукрових замінників присвятили наукові доробки такі вітчизняні учені: Ю.А. Давидович, В.М. Завгородній, В.Ф. Зубенко, М.І. Ковальчук, О.В. Лук'янова, Є.В. Ніколаєв, М.В. Роїк та інші. Вони дослідили розвиток світового ринку цукрових замінників; проаналізували тенденцій виробництва природних цукрових замінників та інше. Проте ця проблема є дуже актуальною та потребує подальших ґрунтовних наукових досліджень. Адже розвиток ринку цукрових замінників особливо активізувався на початку XXI ст. При цьому дослідженнями встановлено, що відомі світові організації, такі як СОТ та ФАО, не виділяють окремо цукрових замінників природного походження в жодних статистичних джерелах. Така ж ситуація спостерігається і на вітчизняному ринку цукрових замінників, де, наприклад, відсутня інформація про обсяги імпорту цукрових замінників, що в певній мірі обмежує проведення системного аналізу вітчизняного ринку цукрозамінників.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на тенденції виробництва цукру із цукрових буряків та необхідність оптимізації та раціоналізації здорового

харчування людей, постійно проводяться дослідження щодо організації виробництва низькокалорійних та нешкідливих речовин, здатних підсолоджувати їжу та забезпечувати організм людини необхідними мікроелементами. Світова практика використання цукрових замінників свідчить, що у США більше 50%, а в країнах Європи – 25% солодких продуктів випускається на основі використання цукрових замінників [4]. Особливим попитом цукрові замінники користуються у людей, хворих на цукровий діабет. При цьому інші верстви населення неоднозначно оцінюють перспективи використання цукрових замінників. Саме тому вважаємо за необхідне з'ясувати роль та значення цукрових замінників на вітчизняному ринку цукру як з позицій виробників традиційного цукру, так і з позицій споживачів.

Постановка завдання – проаналізувати тенденції із впровадження цукрових замінників на ринок цукру в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні у суспільстві поширена думка, що цукор є майже єдиним нешкідливим солодким продуктом природного походження. Окрім цього, цукор вважається стандартом чистоти смаку і продуктом, який впливає на ступінь солодкості їжі. Відтак всі інші речовини, які використовують для підсолоджування, дістали назву замінники цукру. Традиційно цукор вважають харчовим продуктом першої необхідності, завдяки цінним харчовим, смаковим і фізичним властивостям, оскільки останній є не лише носієм солодкого смаку, але й впливає на структуру харчових продуктів, яким надає гарного зовнішнього вигляду та збільшує терміни їх зберігання. Також цукор є високоефективним джерелом енергії для організму людини, зокрема у складі вуглеводів, які забезпечують 60% людської енергії.

Отож роль та значення цукру важко переоцінити, проте дослідженнями встановлено, що в останні роки в Україні поступово зменшуються обсяги виробництва цукру із цукрових буряків (рис. 1).

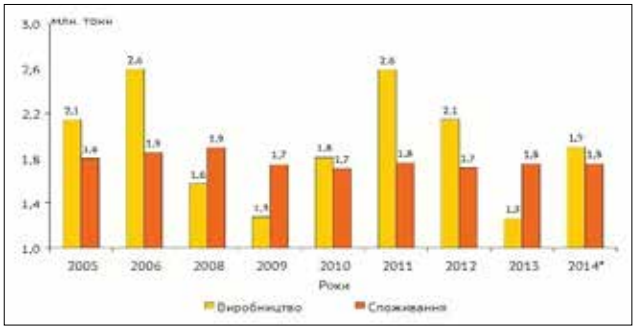


Рис. 1. Динаміка виробництва та споживання цукру в Україні за 2005–2014 рр.

Джерело: дані Держкомстату України

З'ясовано, що зниження показників виробництва цукру зумовлюється тривалою системною економічною кризою, яка і призвела до занепаду провідної рослинницької галузі буряківництва, сприяла руйнуванню матеріально-ресурсного потенціалу цукрової промисловості, зумовила витіснення вітчизняних товаровиробників із зовнішнього продовольчого ринку. Окрім наведеного вище, сьогодні набуло стійкої тенденції скорочення посівних площ цукрових буряків, а також помітне коливання рівня їх урожайності та зменшення обсягів валових зборів цукрової сировини, що, зокрема, демонструє рисунок 2.

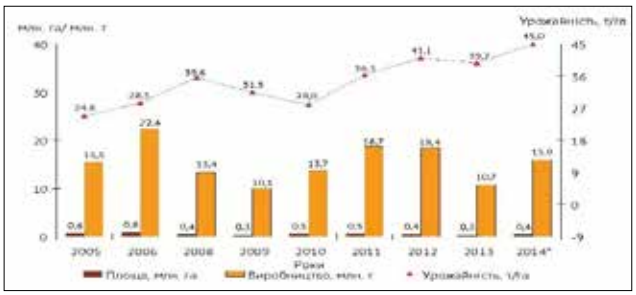


Рис. 2. Порівняльний аналіз виробництва цукрових буряків в Україні за 2005–2014 рр.

Джерело: дані Держкомстату України

З огляду на вищезазначене констатуємо, що виробництво цукру поступово трансформується у збиткову діяльність. Невтішними чинниками стосовно перспектив розвитку цієї галузі є значне підвищення цін на паливно-мастильні матеріали, природний газ та електроенергію, що значно підвищить собівартість виробництва цукру. Проте на ефективність виробництва впливають не тільки економічні чинники (рівень цін, наявність товарних запасів і т.д.), але й політичні (реалізація законодавчих реформ). Адже незавершені процеси земельної реформи порушують баланс у організації процесу виробництва цукру, який базується на залученні певних суб'єктів: власники земельних часток (паїв); сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм власності та господарювання; власне цукрові заводи.

Нині іншою привабливою альтернативою стратегічно важливого продукту є цукрові замінники. Проведені дослідження свідчать, що на вітчизняному ринку цукру цукрові замінники вже займають значний сегмент, які останнім часом набули широкого використання у харчовій промисловості, що можна вважати позитивним (використання натуральних цукрових замінників) і водночас негативним явищем (використання штучних цукрових замінників).

Як бачимо, замінники цукру – це група адитивів (харчових добавок), які використовуються з метою надання солодкого смаку продуктам харчування. До натуральних замінників цукру належать: фруктоза, сорбіт, стевія, мед та ін., а до штучних (синтетичних): аспартам, ацесульфам, сахарин, цикламат та ін.

Фруктоза – це натуральний фруктовий цукор, який міститься у ягодах і фруктах, квітковому нектарі, насінні рослин і меді. Сорбіт – менш солодкий, але найкалорійніший замінник. Коефіцієнт цукристості сахарози становить 0,5. Цей природний цукрозамінник отримують з яблук, абрикосів та інших плодів, але найбільше його міститься у горобині. Він на 53% калорійніший цукру [3].

Науково доведено, що найбільш безпечними натуральними цукрозамінниками є стевія і мед. Стевія – це солодка рослина, що знижує рівень цукру в крові без протипоказань і побічних ефектів. Стевія позитивно впливає на людський організм: підвищує імунітет, знищує паразитів, нормалізує тиск і омолоджує. Мед містить багато корисних речовин і вітамінів та є ефективним природним імуностимулятором.

Нині особливо популярними є інтенсивні штучні підсолоджувачі з високим цукрозним еквівалентом, використання яких пояснюється значною економічною вигодою і простотою їх використання. Першим штучним замінником цукру був сахарин (Е 954). Ця речовина у 450 разів солодша за цукор. Харчова добавка Е 954 – це один з інгредієнтів морозива, кремів, желатинових десертів та інших кондитерських виробів. Під цим непомітним і мало кому зрозумілим псевдонімом ховається сахарин, який вже давно став невід'ємною частиною нашого повсякденного життя.

Цикламат (Е 952) дуже поширений через низьку ціну. Його застосування дозволено лише близько в 50 країнах світу. Аспартам (Е 951), який займає майже 25% від світового об'єму штучних підсолоджувачів і застосовується при виробництві більш ніж 5 тис. найменувань продуктів харчування і напоїв. Його випускають у порошковій формі та у формі таблеток. Ацесульфам калію (Е 950) у 200 разів солодший за сахарозу. Він не засвоюється організмом і швидко виводиться, так само як сахарин і аспартам [3].

Світовий ринок цукрозамінників з кожним роком зростає приблизно на 20%, що, безумовно, неоднозначно впливає на вітчизняний ринок загалом. За останні 5 років на території нашої держави імпортувалось багато харчових добавок, які використовуються як замінники цукру і підсолоджувачі, що активно додаються у харчовій промисловості при виробництві різних видів продуктів харчування. Адже в нашій країні відсутній дієвий контроль за використанням цукрових замінників, що нівелює будь-які перешкоди імпорту цукрових замінників. Розділяємо думку учених, що використання штучних цукрових замінників у харчовій промисловості негативно позначається на здоров'ї людей, проте забезпечує економічні вигоди товаровиробникам.

Ще декілька років тому поняття «цукрові замінники» не було широко поширеним у суспільстві, натомість нині обсяг знань про цей термін збільшується, як і власне потреба у якісній заміні цукру. Цьому сприяють не тільки фактори, що складаються на ринку цукру, але й необхідність зниження калорійного навантаження на організм людини шляхом використання замінників цукру, безумовно натурального походження. Адже загальновідомою є інформація, що калорійність 100 г цукру становить 398 ккал. При цьому науково-обґрунтована норма споживання цукру в Україні на душу населення передбачена у розмірі 38 кг на рік. Проте у дослідженнях провідних науковців особлива увага акцентується на проблемі «шкідливості надмірного вживання цукру». У нашому суспільстві побутує думка, що цукор шкідливий для організму людини в результаті його атерогенності, діабетогенності, карієтогенності.

Зважаючи на дискусійний характер доцільності просування на вітчизняний ринок та безпечності використання цукрових замінників ми провели власне дослідження шляхом анкетування. Вибірка дослідження склала 20 осіб віком від 16 до 45 років. У результаті проведеного анкетування було виявлено, що 50% респондентів згідні із частковою заміною цукру на природну альтернативу. Також стало відомо, що багато людей знайомі з дефініцією «цукрові замінники», проте недостеменно, що викликає у них певний страх щодо використання цієї продукції.

Більшість респондентів пов'язує необхідність використання цукрових замінників зі станом здоров'я, зокрема наявністю хвороби – цукровий діабет. Дійсно, така інформація підтверджується кількістю хворих в нашій країні, що наочно демонструє рис. 3. Наприклад, у 2013 р. кількість хворих на цукровий діабет становила 1 млн 303 тис.157 осіб, що на 18,5% більше ніж у 2011 р.

Рис. 3. Динаміка кількості хворих людей на цукровий діабет в Україні за 2011–2013 рр.
Джерело: Держкомстат України

Цукровий діабет виникає внаслідок надлишкового вживання цукру, що також призводить до ожиріння, карієсу, атеросклерозу. Використання натуральних замінників цукру допоможе не лише врегулювати рівень цукру у крові, але й запобігти появі вищевказаних хвороб.

95% опитаних погоджуються, що природні замінники потрібні не лише для хворих на діабет, але й можуть використовуватися в щоденному раціоні кожного. Адже природні цукрові замінники не лише корисні для здоров'я, але є економічно вигідними (наприклад, на виробництві 50 кг цукру можуть замінити лише 160 г стевії, та, на жаль, така інформація відома не кожному (лише 15% опитаних володіють такими даними).

Отже, проведене дослідження дозволяє зробити висновок про недостатню обізнаність населення про наявність, роль та значення цукрових замінників. Відповідно виправити такий стан речей можливо за рахунок використання маркетингових методів та прийомів. Найпростішим та найефективнішим засобом комунікації є реклама, що підтверджує 55% опитаних. Дієвим способом налагодження зв'язків з громадськістю є PR (PublicRelation) на основі прямого контакту (проведення консалтингових заходів або ж аутсорсинг (залучення PR-агенцій)).

85% респондентів вважають доцільним використання природних замінників у закладах громадського харчування за індивідуальним вибором відвідувачів.

Висновки. На основі проведеного дослідження ми прийшли до висновку, що роль та значення цукрових замінників на вітчизняному ринку цукру посилюється під впливом таких чинників: зменшення обсягу виробництва цукру (зменшення посівних площ цукрових буряків; ліквідація низки цукрових заводів, підвищення рівня собівартості виробництва та ін.); отримання більших економічних вигод суб'єктами господарювання харчової промисловості; збільшення кількості хворих осіб на цукровий діабет та інші супутні захворювання; підвищення рівня проінформованості населення про вплив цукрових замінників на здоров'я та ін. Вважаємо, що на загальнодержавному рівні необхідно врегулювати порядок використання синтетичних цукрозамінників у харчовій промисловості, а також сприяти проведенню заходів науково-роз'яснювального характеру.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ємцев В.І. Моніторинг стану та розвитку конкурентоспроможності підприємств цукробурякового комплексу України [Електронний ресурс]./ І.В. Ємцев. – Режим доступу : http ://eir.pstu.edu/handle/123456789/1493.
2. Сахар: что вместо? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http : //www.homearchive.ru/health/h0084.html.
3. Нікберг І. Солодке без цукру. Цукрозамінники та підсолоджувачі у харчуванні людини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.likar.info/diabet/article-35327-solodke-bez-tsukrutsukrozaminniki-ta-pidsolodzhuvachi-u-harchuvanni-lyudini/.
4. Дані державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. Стасіневич С.А. Аналітичний огляд ринку цукру, цінова ситуація на початку 2014 р. / С.А. Стасіневич / Цукор України. – 2014. – № 2. – С. 14–17.
6. У Комітеті з питань аграрної політики та земельних відносин відбулося обговорення стану і перспектив розвитку цукрової галузі в Україні [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу : http://rada.gov.ua/news/Novyny/Povidomlennya/72953.html
7. Украинский рынок сахара страдает из-за импорта дешевых сахарозаменителей [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : http://www.isco-i.ru/free/newsall/news12/news02/n_10184.htm
8. Цукровий прогноз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrselko.com/uploads/media/Sugar_jul_2013.pdf.

УДК 330.34.014.2

Золотых И.Б.
докторант
Николаевского национального аграрного университета

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ЕЁ ИЗМЕРЕНИЯ

KNOWLEDGE ECONOMY: METHODOLOGICAL APPROACHES ITS DIMENSIONS

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы методологические основы экономики знаний, в частности, оценка её параметров развития. Приводится критический анализ существующих методов измерения параметров новой экономики. Выяснены существующие методики расчета параметров экономики знаний в развитых странах: методика расчета комплексных индексов Всемирного банка, инновационный индекс ЕС и региональный индекс новой экономики США. Выявлены их недостатки и преимущества.

Ключевые слова: экономика знаний, методологический подход, параметры, комплексные индексы.

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано методологічні основи економіки знань, зокрема, оцінка її параметрів. Наведено критичний аналіз існуючих методів вимірювання параметрів нової економіки. З'ясовано існуючі методики розрахунку параметрів економіки знань в розвинених країнах: методика розрахунку комплексних індексів Світового банку, інноваційний індекс ЄС та регіональний індекс нової економіки США. Досліджено їх недоліки та переваги.

Ключові слова: економіка знань, методологічний підхід, параметри, комплексні індекси.

ANNOTATION

The article analyzes the methodological foundations of the knowledge economy, including assessment of its parameters. A critical review of existing methods of measuring the parameters of the new economy. It is found existing methods of calculating the parameters of the knowledge economy in developed countries, the method of calculation of complex codes World Bank, EU innovation index and the index of new regional US economy. Studied their advantages and disadvantages.

Keywords: knowledge economy, methodological approach, options, comprehensive indices.

Постановка проблемы. Первое десятилетие нового столетия в отечественной экономической науке осуществлялся поиск новых ориентиров социально-экономического развития страны. Теоретической основой этих поисков стали концепции «постиндустриального общества», «информационного общества», «новой экономики», «экономики знаний». Однако, несмотря на кажущее сходство обозначенных теорий, данные концепции основываются на разных подходах в понимании ключевых факторов и приоритетов развития, используются разные методы оценки и измерения происходящих изменений. Вследствие этого необходимо выбрать нужный набор непротиворечивых координат социально-экономического развития нашей страны, в частности, перехода к новой экономической модели – экономике знаний (ЭЗ).

Наряду с формирующимся методологическим аппаратом предмета ЭЗ, стал актуальным и вопрос об измерении степени продвижения по пути к такой экономике. Связано это с тем, что формирование и развитие экономики знаний (инновационной экономики, новой экономики) в каждой конкретной стране рассматривается как единственно возможная альтернатива экономического роста.

Промышленно развитым странам с высокими затратами на рабочую силу и инфраструктуру экономика знаний предоставляет конкурентные преимущества в области высокотехнологичного производства и эффективных услуг. Странам с ресурсной экономикой она предлагает усовершенствованные технологии и продукцию с повышенной добавленной стоимостью, а также возможность пойти по пути устойчивого развития. Развивающимся странам знания позволяют сократить этапы экономического развития, совершить «технологический скачок» и быстрее интегрироваться в мировую экономику благодаря повышению привлекательности для иностранных инвесторов.

Для создания, распространения и управления знаниями большое значение имеют статистические наблюдения, измерения и оценка этих процессов.

Проблема измерения экономики знаний и степень продвижения к ней стала одной из основных в концепции экономики знаний, поэтому исследование методологических подходов измерения параметров экономики знаний как на мировом, так и региональном уровнях. актуально.

Анализ последних исследований и публикаций. Методологическими подходами измерения экономики знаний занимались многие известные ученые: Ф. Махлуп [1], Д. Белл [2], М. Порат [3], И. Майлз [4]. В последнее время данными вопросами занимались такие исследователи, как В.Л. Макаров [5], В.А. Логачев [6], Д.Г. Кочергин [6], И.С. Ферова [7] и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В начале XXI в. появляются первые комплексные индексы, позволяющие оценить успехи стран, регионов в их движении к обществу будущего (экономики знаний). Среди них индекс экономики знаний Всемирного банка (программа Knowledge for Development), инновационный индекс ЕС (Innovation Union Scorecard), региональный индекс новой эконо-

мики США (State New Economy Index). Содержание этих индексов и методологические основания, лежащие в их основе, требуют более детального анализа, а результаты могут быть использованы при создании индекса экономики знаний, учитывающего специфику экономики Украины.

Цель статьи – изучение и обобщение мирового опыта разработки комплексных индексов экономики знаний, анализ сложившейся практики использования этих подходов в сфере измерения параметров экономики знаний.

Изложение основного материала исследования. Методологическая оценка экономики знаний (ЭЗ) базируется на разных подходах. Речь идет о двух подходах к пониманию ориентиров и целей модернизации экономики: в широком смысле – развитие экономики знаний, а в узком – развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

Противоречивая ситуация складывается в области количественных оценок инновационного развития, являющегося ключевым элементом социально-экономического планирования и прогнозирования. С одной стороны, широкое распространение и признание в науке и на практике получили всевозможные западные рейтинги «экономики знаний», «информационного общества», «глобальной конкурентоспособности» и т. д. С другой стороны, они зачастую воспринимаются в «позитивистском» ключе и используются без особого внимания к методологии измерений и концептуальным основаниям, лежащим в основе самих измерений. Результатом этого становятся не совсем корректные выводы и рекомендации в области социально-экономического развития страны.

Таким образом, для создания четких координат развития на наиболее абстрактном уровне требуется преодоление «дихотомических» представлений о приоритетах инновационного развития: «экономика знаний» как развитие на основе человеческого потенциала; «информационное общество» как развитие на основе ИКТ. Более конкретной формой является демаркация систем количественных оценок экономики знаний и информационного общества, переход к систематическому исследованию состояния экономики знаний как на уровне экономики в целом, так и на региональном уровне. Лишь в этом случае будут созданы условия, необходимые для синхронизации целей и ориентиров национального и регионального развития.

На момент публикации известной работы Ф. Махлупа « Производство и распространение знаний в США» (1962 г.) для учета влияния знаний на экономическое развитие использовалась производственная функция Р. Солоу [8], в которой технический прогресс рассматривался в качестве одного из факторов, влияющих на производство. Махлуп предложил иной подход к измерению роли знаний в экономике, поскольку производственная функция Солоу, по его мнению, лишь демонстрировала наличие взаимосвязи между производством и техническим прогрессом, но не объясняла её причин.

Поскольку показатели, касающиеся «знаний» как таковых отсутствовали в системе национального счетоводства (СНС) США, ученый использовал для измерения масштабов экономики знаний статистику национального дохода. Согласно его расчетам, на доходы всех категорий работников, принадлежащих к сфере производства и распространения знаний, в 1958 г. приходилось 29% ВНП США. Определенной новацией Ф. Махлупа стало понимание знания как *всего*, что известно кому-то, поскольку раннее в научной литературе знанием признавалось лишь *научное* знание [9].

Расширительная трактовка знания позволила американскому экономисту увидеть элементы экономики знаний за пределами сектора НИОКР и сопоставить процессы производства и распространения знаний в экономике. Им были выделены четыре основных сектора экономики знаний: образование, научно-исследовательские опытно-конструкторские работы (НИОКР), медиа и информационный сектор [1, с. 155]. Образование является ключевым элементом в сфере *распространения знаний* и включает не только формальное, но и неформальное образование. НИОКР представляет собой сферу производства знаний и включает в себя фундаментальные и прикладные исследования, а также опытно-конструкторские работы и внедрение разработок в процесс производства. К медиа отнесена практически вся деятельность по созданию и распространению «обычных» знаний – создание печатной продукции, кино, телевидение, радио, реклама и т. д. Информационный сектор включает два компонента: информационные услуги и информационную технику. К информационным услугам отнесена деятельность инженеров, юристов, экономистов, страховщиков, менеджеров и др., а к информационной технике – производство измерительных приборов, оргтехники и компьютеров.

Для измерения и описания каждого из обозначенных секторов Ф. Маклуп использовал множество показателей, не относящихся к СНС, например, количество издаваемых книг и журналов, количество научных публикаций, количество патентов, использование информационных технологий в домохозяйствах, среднее количество лет обучения и др.

Таким образом, Ф. Махлуп не только первым указал на новое место знаний в экономике США, но и предложил рассматривать экономику знаний с позиций ее структуры. Вместе с тем акцент на процессах производства и распространения знаний, с одной стороны, предполагал разную степень влияния выделенных структурных элементов на экономику знаний (НИОКР – производство знаний, образование – распространение знаний), что подтверждают и предложенные рекомендации по формированию

экономической политики США, в основном касающиеся образования и НИОКР [1, с. 135]. С другой стороны, данные структуры не вполне соответствовали обозначенным акцентам и приоритетам: если на долю образования приходилась набольшая часть ВНП экономики знаний (44,1%), то на долю НИОКР – наименьшая (8,1%).

Метод Ф. Махлупа, в основе которого лежал анализ статистических данных, не позволил объяснить обозначенную «неравнозначность» секторов. Но, несмотря на это, он продемонстрировал исследователям потенциал количественных методов в этой области анализа социально-экономических трансформаций. Методологическая значимость работ Ф. Махлупа заключается в фактическом обосновании принципиальной измеримости таких структурных неопределенных и неоднородных явлений, как экономика знаний на основе подхода, который можно назвать *агрегативным*. В рамках такого подхода показателями экономики знаний принимается *арифметическая сумма значений традиционных показателей (ВНП, занятость), приходящихся на соответствующие виды деятельности, а выводы о содержании и тенденциях развития экономики знаний строятся на анализе каждого из видов деятельности.*

Со временем количественные методы стали все шире применяться в исследованиях экономики знаний. Например, основоположник постиндустриальной теории Д. Белл отмечал, что «первой и простейшей характеристикой постиндустриального общества является то, что большая часть рабочей силы уже не занята в сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности, а сосредоточена в сфере услуг. Соединенные Штаты в настоящее время являются единственной страной, где в сфере услуг сосредоточено более половины всех работающих, и на нее приходится более половины валового национального продукта» [2, с. 18–19].

Однако пока факт становления или существования экономики знаний или (постиндустриального общества, в случае работ Д. Белла) не был принят широкой общественностью, ее измерения не носили систематического характера, а выбор показателей напрямую зависел от содержания той или иной теоретической тенденции, требующей обоснования: будь-то становление «сервисной экономки», чему соответствуют доля занятых в сфере услуг и приходящаяся на нее доля ВНП; будь-то роль процесса распространения знаний с соответствующим измерением доли национального дохода, приходящейся на работников «сектора распространения знаний» – образования.

В середине 70-х годов прошлого столетия вслед за признанием современной трансформации происходит переоценка места количественных оценок экономики знаний в экономическом анализе. В работах американского экономиста М. Пората, занимавшегося исследованием информационной экономикой, присутствует методика её измерения.

Ученый использовал данные о создании добавленной стоимости и пришел к выводу, что на информационную деятельность в экономике США в 1967 г. приходилось 46% ВНП и 53% доходов работников. В отличие от Ф. Махлупа он не только выбрал другие статистические показатели для расчетов, но и исходил из иной структуры нового сектора экономики: вместо четырех основных секторов (образование, НИОКР, медиа и информация) им были выделены два – первичный, осуществляющий производство информации на продажу, и вторичный, производящий информацию для собственных нужд. Первичный сектор был разделен на восемь подсекторов: деятельность по производству знаний (НИОКР и изобретательская деятельность), по распространению знаний (образование, СМИ), управлению рисками (страхование, финансы), обработке и передаче информации, производству информационных товаров и т. д. [3, с. 27–28].

Несмотря на терминологическую замену «экономики знаний» на «информационную экономику» и изменение количества показателей, М. Порат продолжает использовать концептуальную схему Ф. Махлупа, представляя информационный сектор как конгломерат деятельности разного рода, начиная с образования и НИОКР и заканчивая почтовой службой. Таким образом, в его работах исследование современных тенденций продолжается в русле *агрегативного* подхода.

На наш взгляд, причины возникновения подобной аналитической традиции кроются в содержании процессов социально-экономической трансформации. *Экономика знаний появилась внутри индустриальной экономики, поэтому тенденции развития первой несут на себе отпечаток господствующей (рыночной, капиталистической) формы общественных отношений.* Знания качественно отличаются от продуктов индустриального производства, поскольку являются *достоянием всего общества*, но при этом в современных реалиях они принимают *товарную форму*, что допускает извлечение прибыли из них. *Хотя цена знаний не может быть адекватно исчислена с использованием затратной парадигмы*, капиталистические (рыночные) схемы их создания и распространения немыслимы без подобных расчетов. Эти и многие другие черты современных экономических отношений четко демонстрируют, что *включенность экономики знаний* в капиталистическую общественную систему *«размывает» её содержание,* препятствует «кристаллизации» тенденций её развития.

Обращение к агрегативному подходу является закономерной реакцией ученых на подобное положение дел. Придерживаясь мнения о важности эмпирического обоснования, им при-

ходится обращаться к имеющемуся набору статистических данных, чтобы подтвердить или опровергнуть существование экономики знаний. Поскольку системы статистического учета базируются на стоимостных и натуральных единицах измерения, использование данных статистики отражает лишь капиталистический «срез» системы создания и использования знаний, где они имеют «стоимость». Таким образом, ученые, придерживающиеся количественных методов анализа, вынуждены исследовать экономику знаний через призму господствующей формы экономических отношений. Поэтому экономика знаний предстает перед ними в своей «превращенной форме» – в качестве совокупности сфер деятельности, а не единого целого. Соответственно, её масштабы варьируются в зависимости от набора самих сфер и конкретных показателей.

Размытость понятийного аппарата и отсутствие системных критериев выделения секторов препятствовали популяризации концепции «экономики знаний» как основы анализа процессов социально-экономической трансформации. Неудивительно, что к концу 1970-х годов в западной науке ей на смену приходит концепция «информационной экономики», теоретическая база которой использовалась уже работах М. Парата. «Мы находимся на рубеже становления информационной экономики, – отмечал он. – Информационные технологии – компьютеры и телекоммуникации – главные двигатели этой трансформации» [3, с. 204].

Понятие «информация» получило новое, официально закрепленное значение в документах ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) в виде «информационно-технологических технологий» (ИКТ). В рамках перехода к концепции «информационная экономика» отказываются от агрегативных представлений об экономике знаний и выделяют в ней «ядро» – ИКТ. Одним из первых был И. Майлз, кто предложил отказаться от измерения размеров сектора знаний (информационного сектора) на основе агрегирования статистических данных и перейти к измерению использования информационных технологий как таковых. По его мнению, информационная экономика не может быть сведена к информационному сектору экономики, так как её основой является распространение технологий [4, с. 2]. И. Майлз предложил обратиться к ранее не использовавшимся данным, прежде всего к таблицам «затраты – выпуск», которые позволяли отразить взаимосвязь создания, распространения и использования информации. Таким образом, в основу методологии измерения информационной экономики фактически была положена идея Ф. Махлупа о ключевой роли распространения знаний, которая так и не была полностью реализована в его собственных работах.

Начиная с 1980-х годов работа над созданием индикаторов информационной экономики велась в рамках ОЭСР. В 1982 г. группа экспертов заключила, что в сложившейся системе статистических данных в странах ОЭСР ИКТ не уделяется достаточного внимания, практически невозможно собрать данные о росте так называемого «информационного сектора». Дополнение и расширение перечня индикаторов ИКТ продолжалось на протяжении более чем 20 лет, однако даже за столь длительный срок эксперты не смогли прийти к единому мнению [9]. Документ, аналогичный Frascati Manual [10], так и не был создан. Несмотря на желание сторонников концепции «информационной экономики» перейти к исследованиям потоков ресурсов и продукции, относящихся к информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ), отсутствие данных, в том числе международных, препятствовало созданию подобного рода балансовых моделей. С другой стороны, масштабная информатизация экономики вызывала всё большую потребность в анализе и перспективе развития ИКТ, для чего были необходимы соответствующие измеримые показатели. *Решением этой проблемы стало использование множества частных индикаторов, отражающих те или иные аспекты распространения и использования ИКТ.*

В 2003 г. состоялся Всемирный саммит по информационному обществу, в рамках которого Институтом статистики ЮНЕСКО (ИСЮ) был практически закреплен перечень частных индикаторов такого рода.

Таким образом, при переходе от измерения экономики знаний к измерению информационной экономики агрегативный подход уступает место *факторному подходу*. Его основой является представление о *наличии факторов, вносящих определенный вклад в общее состояние измеряемого объекта*. Например, Институтом статистики ЮНЕСКО в системе показателей факторами состояния информационной экономики являются уровни распространения ИКТ в сферах образования, культуры, науки и техники. Отказ от агрегирования показателей СНС (системы национального счетоводства) позволил использовать разные количественные показатели для более детального анализа. Следовательно, основной задачей исследования в рамках факторного подхода становится определение оптимального количества ключевых факторов (отраслей, секторов, сфер деятельности и т. д.) и перечня показателей, описывающих положение дел в рамках каждого фактора.

На наш взгляд, рассмотренные изменения в области методологии измерений связаны не только с развитием экономического анализа применительно к экономике знаний (абсолютистский аспект), а с целями и задачами самих измерений (релятивистский аспект) [11, с. 1]. Так, в работах 1960–1970-х гг. количественный анализ использовался преимущественно для эмпирического обоснования концепции экономики знаний. Начиная с 1990-х годов он пере-

местился из области теории в сферу экономической практики: факт существования экономики знаний (или точнее – информационной экономики как экономики ИКТ) получил общее признание; перед учеными встала задача *оценки эффективности ее развития.*

Концентрация исследователей на тенденциях развития ИКТ позволяла уйти от необоснованных обобщений, характерных для работ 1960–1970-х гг. в области экономики знаний, четко определить объект и предмет анализа. Но вместе с тем становилось все более очевидным, что изменения современных обществ не ограничивается информатизацией всех сфер деятельности, а стратегия экономического развития не может стать успешной лишь за счет поддержки распространения ИКТ. Возврат к более широкой трактовке происходящих изменений происходит в рамках концепции национальной инновационной системе (НИС). Затем необходимость комплексной оценки состояния НИС развитых стран и невозможность её реализации лишь на основе анализа ИКТ привели к формированию концепции «экономики знаний». Данная концепция соединила в себе базовые идеи НИС с новыми теориями роста (знание как фактор производства) и основами концепции «информационной экономики».

Хотя теоретическая ценность подобного «кумулятивного подхода» к пониманию тенденций социально-экономической трансформации и является весьма дискуссионной, его практический потенциал не вызывает сомнения. Так ученым развитых стран удалось *объединить* в рамках одной концепции широкий перечень показателей, позволяющих не просто обозначить «масштабы» экономики знаний, а составить достаточно широкое представление о её состоянии посредством детального анализа её ключевых аспектов.

Не вызывает сомнений, что методология измерения экономики знаний и информационной экономики основана на факторном анализе. Однако масштабы анализа в рамках этих двух концепций существенно отличаются. Система показателей экономики знаний рассматривает развитие ИКТ как один из факторов инновационного развития, но не как ключевой и (фактически) единственный фактор, что характерно для развития информационной экономики. *Помимо важности развития ИКТ, подчеркивается важность развития и поддержки науки и образования как ключевых элементов создания и распространения знаний.*

Таким образом, концепция экономики знаний является наиболее передовым подходом к пониманию механизмов и тенденций экономического развития на современном этапе.

Разумеется, при всех своих достоинствах концепция экономики знаний сохранила особенность всех предшествующих подходов. В системе измерения экономики знаний продолжается использование стоимостных показателей, что не вполне корректно по ряду причин: стоимостная оценка знаний является искаженной, характерной лишь для капиталистических механизмов создания знаний; затратный подход не позволяет с достаточной степенью точности оценить эффективность системы создания, распространения и использования знаний, так как наличие затрат (особенно на фундаментальные исследования) не гарантирует получение научных результатов. Однако эти недостатки самой концепции и соответствующих ей методов измерения приходится рассматривать как данность ввиду отсутствия альтернативных подходов, пригодных для конкретно-экономического анализа и научного обоснования социально-экономической политики государства.

Высокий потенциал концепции экономики знаний в области практико-ориентированных исследований получил новое подтверждение вначале 2000-х годов. Именно в это время появляются первые комплексные индексы, позволяющие оценить успехи стран, регионов в их движении к обществу будущего. Среди них индекс экономики знаний Всемирного банка (программа Knowledge for Development), инновационный индекс ЕС (Innovation Union Scorecard), региональный индекс новой экономики США (State New Economy Index). Содержание этих индексов и методологические основания, лежащие в их основе, требуют более детального анализа, а результаты могут быть использованы при создании индекса экономики знаний Украины.

Выводы. Проведенное исследование индексов экономики знаний указывает на роль *специфических факторов* в оценке развития новой экономики. *Методология Всемирного банка* предлагает наиболее универсальный подход на основе базовых статистических показателей. По данной методологии все страны мирового сообщества подразделяются на ведущие, так называемый «центр», в которых наблюдается высокий уровень индекса экономики знаний, «полупериферию» – высокий уровень индекса знаний и низкое значение индекса институционального и экономического режимов и «периферию» – низкое значение обоих режимов.

В *европейском индексе* столь явное внимание к институциональным аспектам отсутствует в связи с тем, что ЕС стремится к созданию единых «правил игры», а значит, межстрановые различия по этой позиции не оказывают существенного влияния на успешность экономического развития. При этом акцент делается на активность инновационной деятельности со стороны государства и частного предпринимательства.

И, наконец, *американский индекс* определяется на вполне определенных приоритетах и механизмах развития, основанных на интеграции производства знаний в хозяйственную деятельность.

Следовательно, при анализе сложившихся механизмов оценки развития экономики зна-

ний необходимо исходить из того, какие цели и задачи государство ставит перед собой в инновационной политике, учитывать специфические особенности страны. Количественные исследования параметров экономики знаний в Украине на региональном и национальном уровнях находятся на первоначальном этапе формирования, так как существует недостаточная осведомленность данной концепции большей части научной общественности.

В дальнейших исследованиях целесообразно использовать позитивные наработки вышеизложенных методологий оценки экономики знаний и корректировать их содержание, устранять недостатки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Machlup F. The Supply of Inventors / F. Machlup // The Rate and Directions of Inventive Activity, 1962. – P. 15.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл ; пер. с англ. – М. : Academia, 1999. – С. 18–19.
3. Porat M.U. The Information Economy / M.U. Porat . – Vol. 1. – Washington, 1977. – P. 204.
4. Miles I. The Statistical Analysis of the Information Economy: Why an Accounting Framework is needed? / I. Miles, M. Matthews; 1989. – P. 2.
5. Макаров В.Л. Экономика знаний. Уроки для России / В.Л. Макаров // Вестник Российской академии наук. – 2003. – Т. 73. – № 5.
6. Логачев В.А. Неоиндустриальная парадигма на фоне «постиндустриальной» тематики / В.А. Логачев, Д.Г. Кочергин // Экономист. – 2011. – № 7. – С. 37–44.
7. Ферова И.С. Составляющие индекса «экономики знаний» / [И. С. Ферова, Ю.И. Старцева, Е.В. Инюхина] // ЭКО. – 2006. – № 12. – С. 59–66.
8. Solow R. Technical Change and the Aggregate Production Function / R. Solow // Review of Economics and Statistics, 1967. – № 39(August). – P. 312–320.
9. Godin B. The Knowledge Economy : Fritz Maclup's Constructions of a Synthetic Concept / B. Godin // Project of the History and Sociology of S&T Statistics. 2008. Working Paper № 37 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.csiic.ca/PDF/Godin 37_pdf.
10. Frascati Manual: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development / OECD. Paris,2002 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http: // www.tubitak. gov. tr/tubitac_content_files / BTYPD/ kilavuzlar/Frascati. pdf.
11. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 687 с.

УДК 631.16:338.43

Івченко Н.М.
старший викладач кафедри статистики, аналізу господарської діяльності та маркетингу Сумського національного аграрного університету

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

BASIC STATE REGULATION OF AGRICULTURAL COOPERATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається сучасний стан проблеми сільськогосподарської кооперації в Україні. Проаналізовано основні причини, що стримують розвиток обслуговуючих кооперативів, та зазначені першочергові заходи стимулювання розвитку кооперативного руху в Україні, які необхідно здійснювати в межах Державної цільової програми до 2015 р.

Ключові слова: сільськогосподарські кооперативи, аграрний сектор економіки, конкуренція, оподаткування, субсидія, кредит.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается современное состояние проблемы сельскохозяйственной кооперации в Украине. Проанализированы основные причины, сдерживающие развитие обслуживающих кооперативов, и указаны первоочередные меры стимулирования развития кооперативного движения в Украине, которые необходимо осуществлять в рамках Государственной целевой программы до 2015 г.

Ключевые слова: сельскохозяйственные кооперативы, аграрный сектор экономики, конкуренция, налогообложение, субсидия, кредит.

ANNOTATION

In the article the modern condition of a problem of agricultural cooperation in Ukraine. For this purpose, analyzes the main reasons hampering the development of service cooperatives and specified priority measures to stimulate the development of the cooperative movement in Ukraine, which should be implemented within the State Target Program of 2015.

Keywords: agricultural cooperatives, the agricultural sector, competition, taxation, subsidy, loan.

Постановка проблеми. Комплексний розвиток сільських територій та різних форм зайнятості сільського населення можливий лише за умови налагодження ефективної сільськогосподарської кооперації в аграрному секторі економіки. Так, незважаючи на проведену аграрну реформу (розпаювання землі та майна колективних сільськогосподарських підприємств), прийняття законодавства щодо регулювання діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, ефективність розвитку даних структур є низькою. Їх кількість за 2007–2012 рр. непрогнозовано скорочується і становить тільки 2% від загальної кількості суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки. Дана ситуація дестабілізує соціально-економічний розвиток сільських територій держави в цілому. Тому актуальним питанням на сучасному етапі розвитку аграрного сектора економіки є формування умов для ефективної діяльності сільськогосподарських кооперативів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми формування і функціонування різних форм господарювання в аграрному секторі України та перспектив їх подальшого розвитку зробили такі вчені-економісти, як В.Г. Андрійчук, А.Є. Данькевич, О.М. Онищенко, М.Ф. Кропивко, В.Я. Месель-Веселяк, М.Й. Малік, П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин та ін. Проте ряд питань потребує подальшого поглибленого вивчення.

Мета статті полягає у визначенні змісту основних напрямків та пріоритетів роботи щодо підтримки розбудови кооперативного руху в агропромисловому комплексі України на основі обґрунтованої, послідовної та ефективної системи організаційних заходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реформування господарських структур в аграрному секторі України відбувалось таким чином: спочатку передача значної частини державних сільськогосподарських земель у колективну власність недержавним сільськогосподарським підприємствам та у приватну – громадянам, потім розподіл земель цих підприємств на земельні частки (паї) між членами їх трудових колективів, паювання майна підприємств, а після цього реорганізація колективних сільськогосподарських підприємств (КСП) в інші організаційно-правові форми, засновані на приватній власності на землю і майно. Вирішальну роль у формуванні сучасної організаційної структури аграрного сектора України відіграв Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3 грудня 1999 р. Згідно з Указом, у досить стислі строки (з грудня 1999 р. до початку квітня 2000 р.) повинна була відбутися реорганізація усіх КСП у більш пристосовані до ринкових умов підприємницькі структури, що мають місце в аграрному секторі розвинених країн світу. Насамперед це господарські товариства усіх видів, виробничі кооперативи, приватно-орендні підприємства, селянські (фермерські) господарства. Створення таких господарських структур мало змінити психологію селян та в основному зберегти цілісність земельних і майнових комп-

лексів. Натомість відбулася ліквідація всіх КСП (навіть тих, які господарювали успішно), набув поширення масовий розвиток дрібних селянських господарств, а сама реорганізація через стислі терміни часто зводилася тільки до зміни «вивіски». Така ситуація пов'язана ще й з тим, що не було проведено дослідницьких робіт щодо доцільності паювання та реструктуризації кожного окремого КСП.

У результаті аграрної реформи на основі приватної власності на землю у поєднанні з індивідуальною, сімейною та колективними формами організації праці були створені різні за розмірами господарські формування, які, по суті, можна звести до трьох ринкових форм господарювання – особисті селянські та фермерські господарства і сільськогосподарські підприємства. Саме таким чином створено багатоукладність виробництва на селі, яка мала позитивно позначитися на ефективності сільгоспвиробництва та забезпеченні продовольчої безпеки держави.

Різноманітність форм господарювання призвела до появи в аграрному секторі понад 56 тис. господарських структур різних типів, які сформувалися переважно в процесі реформування колгоспів і радгоспів після 2000 р. У 2010 р. найбільшу групу становили фермерські господарства, тобто 73,8% від загальної кількості суб'єктів господарювання.

Суттєвою є частка господарських товариств (13,8%) та приватних підприємств (7,5%), значно меншою – частка виробничих кооперативів (1,7%) та підприємств інших форм господарювання (2,6%), тоді як у державній власності залишилось лише 0,6% усіх підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Трансформація сільськогосподарських структур (1991–2010 рр.), од.

Форма господарювання	1991	1999	2010
Державні підприємства	4659	3309	322
Колективні підприємства	9043	10465	-
Господарські товариства	-	1995	7769
Приватні підприємства	-	-	4243
Виробничі кооперативи	308	362	952
Фермерські господарства	2687	38782	41726
Інші	-	-	1481
Усього	16697	54913	56493

Результати роботи сучасних сільськогосподарських підприємств в Україні свідчать про переваги приватних форм господарювання. У них більше прибуткових підприємств, ніж збиткових, вони мають вищий серед інших форм господарювання рівень рентабельності, вищі показники валового доходу та прибутку на 100 га сільськогосподарських угідь.

Таким чином, фактор приватної власності відіграє важливу роль у підвищенні ефективності виробництва. Однак найвищих результатів можна досягнути лише за умов поєднання приватної власності та концентрації виробництва.

Сьогодні успіх господарської реформи залежить від розвитку багатоукладності та конкуренції різних форм господарювання. Складовою такої багатоукладної системи має стати сільськогосподарська кооперація (виробнича й обслуговуюча), яка допоможе сільськогосподарським товаровиробникам протистояти посередницькому бізнесу отримати ефект не тільки від виробництва, а й від його обслуговування, переробки та збуту продукції. Адже кооператив, з одного боку, це підприємство, що виконує певні бізнесові функції, керуючись економічними інтересами своїх клієнтів-власників, а з іншого – це соціальне утворення, в якому ті, хто кооперується, знаходять для себе соціальний захист, задовольняючи свої економічні інтереси.

Важливою складовою здійснення аграрних перетворень є розбудова кооперативного руху на селі. Кооперування є логічною стадією подальшого розвитку реформ, що стає можливим завдяки виникненню значної кількості незалежних приватних товаровиробників-власників, які мають спільні економічні інтереси у здійсненні ринкової діяльності. Це відкриває можливості утворення нової організаційної структури сільського господарства, побудованої «знизу до верху» на таких фундаментальних засадах ринкової економічної системи і демократичного суспільства, як визнання виключної важливості інституту приватної власності, провідна роль індивідуального матеріального інтересу, реалізація можливості економічного вибору, розвиток здорової конкуренції, обмеження державного втручання та адміністративного регулювання в агропромисловому комплексі.

Обслуговуюча кооперація об'єднує товаровиробників у їх ринковій діяльності на основі добровільного залучення до процесів вертикальної інтеграції на засадах взаємодопомоги та економічного співробітництва. Вона покликана надати їм можливість отримувати прибутки не тільки безпосередньо від сільськогосподарського виробництва, але й від подальших стадій руху виробленої ними продукції, брати участь у великомасштабному бізнесі, використовувати професійних управлінців, розподіляти ризик, контролювати канали збуту своєї продукції і матеріально-технічного постачання, впливати на ціни шляхом формування великих партій продукції і застосування сучасних маркетингових методів та технологій, бути рівноправними партнерами у конкурентному ринковому середовищі.

Важливим завданням обслуговуючої кооперації сільськогосподарських товаровиробників є протистояння безконтрольному розповсюдженню непродуктивного торговельно-посередницького бізнесу, що «знекровлює» сільське

господарство, сприяючи відтоку фінансових ресурсів з агропромислового виробництва і посилюючи проблему диспаритету цін через встановлення непомірно високих цін на матеріально-технічні ресурси і безпідставно занижених цін на сільськогосподарську продукцію. Найефективніший спосіб боротьби з посередництвом – це розвиток альтернативної структури обслуговування агропромислового комплексу на кооперативних засадах, яку контролюватимуть і якою володітимуть ті, хто нею користуватиметься, тобто сільськогосподарські товаровиробники, але без усунення ринкових посередників взагалі, оскільки без них неможливе існування ринкової економічної системи. Необхідно лише обмежити їх вплив з метою встановлення ринкової рівноваги і розвитку конкуренції в інтересах сільського господарства.

Розвиток обслуговуючої кооперації є логічним етапом розбудови ринкової економічної системи у сільському господарстві. Виключно важлива роль обслуговуючої кооперації підтверджена досвідом розвинутих країн і власним досвідом доколективізаційного періоду. Активізація кооперативних процесів є адекватною реакцією на зменшення регулюючої ролі виконавчої влади, що є закономірним явищем в умовах ринкової трансформації національної економіки України.

Складність процесу створення кооперативних організацій в тому, що держава і уряд не можуть брати в ньому безпосередню участь. Кооперативи можуть розпочати свою роботу лише тоді, коли самі учасники кооперації виявлять своє бажання і здійснять відповідні організаційні заходи. Проте держава не може залишатися осторонь розвитку кооперативних процесів у сільському господарстві і повинна сприяти їм шляхом створення відповідних умов та всебічного заохочення. Тим самим здійснюватиметься реальна та ефективна політика економічної підтримки сільськогосподарських товаровиробників та їх соціальний захист.

Для координації зусиль щодо державної підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації необхідний обґрунтований і послідовний комплекс дій і прийняття Програми становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів до 2015 р. Вона має забезпечити системний підхід сприяння розбудові кооперативного руху у сільському господарстві, визначити напрями і пріоритети державної підтримки розвитку кооперації [1, с. 1].

В Україні чинні закони, що регулюють діяльність кооперативів: «Про споживчу кооперацію» (1993 р.), «Про сільськогосподарську кооперацію» (1997 р.), «Про кредитні спілки» (2001 р.), «Про кооперацію» (2003 р.).

Крім того, у 2000 р. ухвалено Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах», а у 2009 р. прийнята Програма становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів до 2015 р., якою на ці заходи передбачено виділення коштів. Однак рівень розвитку кооперації на сьогодні лишається незадовільним. Причинами цього можна вважати адміністративний тиск, недостатню інформаційну та організаційну роботу з боку держави зі створення кооперативів, пасивність державних органів щодо їх розвитку, відсутність державної підтримки при їх створенні, визнання обслуговуючих кооперативів прибутковими організаціями та оподаткування їх доходів, невелика кількість працездатного населення на селі, витиснення кооперативів з ринку оренди землі агрохолдингами.

Нині в Україні функціонують понад 1 тис. виробничих та 645 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Із діючих обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів 44,7 % займаються одночасно багатьма видами діяльності (багатофункціональні), 6,1 % – переробні, 2,7 % – постачальницькі, 13,9 % – заготівельно-збутові, 27,6 % – сервісні. Найбільш поширені кооперативи з обслуговування селянських та дрібних фермерських господарств, що надають допомогу при обробці земельних ділянок, заготівлі і збуту продукції, з постачання матеріально-технічних засобів, ветеринарного обслуговування господарств та ін. Найбільше таких кооперативів у Київській і Житомирській областях. Подальше створення обслуговуючих кооперативів в Україні в умовах низької конкурентоспроможності сільгосппродукції дасть змогу захистити інтереси товаровиробників шляхом вирішення питань переробки і збуту продукції, постачання мінеральних добрив, насіння, сільгосптехніки, технічного обслуговування тощо. Завдяки обслуговуючим кооперативам сільгоспвиробники зможуть виходити на ринок та контролювати збут власної продукції, зменшуючи тим самим кількість посередників.

Як свідчить загальновизнаний світовий досвід, діяльність сільськогосподарських кооперативів сприяє тому, що товаровиробник має змогу користуватися сучасними технологіями та вигодами ринкових механізмів. У високорозвинутих країнах і країнах, що розвиваються, роль таких механізмів в економічному житті досить вагома. Наприклад, в Японії близько 45% експорту та 77% імпорту здійснюється саме через кооперативи.

Нині, відповідно до Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», передбачено створення обслуговуючих кооперативів, які, крім надання комплексу послуг, зв'язаних з виробництвом і переробкою сільськогосподарської продукції, повинні організовувати її збут.

Значну роль у розвитку кооперативного руху в Україні можуть відіграти товарні біржі. Агроторговельні дома та сільськогосподарські кооперативи, засновниками (членами) яких є товаровиробники, можуть придбати брокерські

місця на товарних біржах й одержати можливість без участі посередників формувати товарні партії сільськогосподарської продукції та реалізовувати її за реально існуючими цінами. При участі в біржових торгах брокерів, що представляють інтереси сільськогосподарських товаровиробників, агроторговельні дома й обслуговуючі кооперативи повинні мати першочергову мету не одержання прибутку, а захист комерційних інтересів товаровиробників-засновників (членів). У цілому розвиток сільськогосподарської кооперації має сприяти підвищенню продуктивності сільськогосподарського виробництва, доступу селянина до сучасних технологій та устаткування і спонукати до вигідного збуту сільськогосподарської продукції.

Нині деякі аспекти діяльності обслуговуючих кооперативів залишаються законодавчо не врегульованими.

11 лютого 2009 р. Кабінетом Міністрів України схвалено концепцію Державної цільової програми розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р. Згідно з нею, важливим напрямом розбудови економіки аграрного сектору країни було визнано необхідність розвитку сільськогосподарської кооперації. Важливість державної підтримки щодо розвитку кооперативного руху зумовлюється тим, що процес створення сільськогосподарських кооперативів загальмувався та зменшується їхня кількість — станом на 1 січня 2009 р. налічувалося 936 проти 1127 на початок 2005 р.

Вищезгаданою концепцією ставляться цілі: створити до 2015 р. не менш ніж 10 тис. сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів; організувати понад 100 тис. додаткових робочих місць; відповідними діями спонукати до зростання сільськогосподарського виробництва в 1,6 рази.

Цією державною концепцією передбачається до 2015 р. з Державного бюджету України на стимулювання розвитку кооперативного руху виділити 7,2 млрд. грн. Постановою Кабінету Міністрів України № 557 від 3 червня 2009 р. було затверджено Державну цільову економічну програму розвитку сільськогосподарських кооперативів на період до 2015 р., визначено завдання й заходи, які необхідно здійснити в межах цієї програми [2, с. 41].

Кооперативна ідея знаходить все більше розповсюдження у сільському господарстві України, особливо після прийняття в 1997 р. Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію». Але необхідно враховувати, що цей процес має проходити крізь свідомість людей, оскільки він неможливий без їх власного переконання, взаємної довіри і неабиякої особистої віддачі, а тому вимагає певного часу. Навіть в розвинутих країнах становлення кооперативних підприємств триває кілька років. Проте у багатьох регіонах України вже засновані і працюють перші сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Найбільш відомими з них є кооперативи «Глобинський Пул» Глобинського району Полтавської області, «Братковецький» Городоцького району і «Тейсарівський» Жидачівського району Львівської області, «Агроком» Любашівського району і «Буджацький фермер» Арцизького району Одеської області, «Простір» Згурівського району Київської області, «Західний» Рівненського району Рівненської області та ін. Успішно розвиваються кооперативи зернопереробного напрямку, зі спільного використання техніки, матеріально-технічного постачання, молочарські кооперативи і ті, що надають інформаційно-консалтингові послуги.

Останнім часом пожвавилися кооперативні процеси серед власників особистих підсобних господарств. В історичному плані це традиційна, але незаслужено забута форма кооперації українських селян. Вигода від неї очевидна: стабільний канал реалізації продукції, можливість відстоювати прийнятні ціни на продукцію, зосередити більше уваги на виробництві і домашньому господарстві, уникнути втрати часу на реалізацію продукції, розпочати власну переробку молока, поліпшити племінну справу.

Створення кооперативів власників особистих підсобних господарств розглядається як невід'ємна складова процесу становлення кооперативного руху у сільському господарстві.

Проте на шляху становлення і розвитку обслуговуючої кооперації в нашій країні існують певні перешкоди, серед яких найсуттєвішими є неадекватне розуміння суті сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, що бере свій початок з часів колективізації сільського господарства. Ототожнення колективних господарств з кооперативами призвело до того, що навіть сьогодні багато людей не розуміють принципової різниці між цими двома формами господарювання. Подолання цього стереотипу мислення є дуже складним завданням, оскільки колективні господарства дійсно у своїй діяльності мали певні ознаки кооперативної організації.

Нерозуміння суті, призначення і міжнародних принципів кооперації призводить до того, що в Україні набули масового поширення псевдокооперативні підприємства, переважна більшість яких зареєстрована як сільськогосподарський обслуговуючий кооператив. Це дискредитує саму ідею кооперації як форму взаємодопомоги людей, породжує їх зневіру у політику аграрних реформ і суттєво стримує розвиток реальних кооперативних процесів у сільському господарстві.

Сільськогосподарська кооперація має хороші перспективи, оскільки сприяє розвитку вертикальної інтеграції та витисненню з продовольчого ринку частини посередників, чим забезпечує вищі доходи дрібних товаровиробників, сприяє створенню додаткових робочих місць, допомагає протистояти конкурентам тощо. Проте для успішного розвитку коопера-

ції потрібна значно потужніша державна підтримка, важливими напрямами якої має стати фінансова підтримка, розробка і реалізація спеціальних державних програм. Поряд з цим варто сприяти формуванню регіональних центрів кооперації, в яких разом з дорадчими службами надаватиметься консультативна допомога кооперативам, що створюються, шкіл кооперативних лідерів шляхом проведення навчання й супроводу бажаючих до об'єднання в кооперативи дрібних виробників сільськогосподарської продукції.

На всіх вищевказаних етапах розвитку сільськогосподарської кооперації вирішальний вплив мала державна політика щодо цього напряму. Так, поширення кооперації (поєднання методів правового, фінансово-економічного та адміністративного впливів) здійснювалося за умови стимулювання державою економічно та соціально активного прошарку суспільства – аграріїв (селян). Тобто розвиток даного сектора спонукав державу до використання лише правових методів впливу на зміни у сільськогосподарській кооперації, що сприяло ефективному функціонуванню економічно сильних і незалежних кооперативів.

Вищевказані підходи до регулювання діяльності сільськогосподарських кооперативів істотно вплинули на розвиток науково-практичних засад організації діяльності сільськогосподарських кооперативів та сприяли поступовому відродженню кооперації. Це стосується насамперед затвердження нормативно-правової бази щодо основних засад формування та функціонування сільськогосподарських кооперативів (Господарський, Податковий, Земельний та Цивільний кодекси України, закони України «Про кооперацію», «Про сільськогосподарську кооперацію» тощо).

Доцільно скористатися досвідом розвинених країн, де проводиться активна державна політика підтримки кооперативного руху.

Основними формами державної підтримки там є пільгове оподаткування, надання субсидій і кредитів. Так, в Італії протягом перших 10 років кооперативи повністю звільняються від сплати податків, у Франції кооперативи зі спільного використання техніки отримують значну знижку (до 20 %) при купівлі сільськогосподарських машин, а у Німеччині кооперативи, які займаються виробництвом кормів, при отриманні кредиту до 1 млн. марок на інвестиційні цілі, користуються 7%-ю знижкою з банківської відсоткової ставки.

Стратегічним напрямом у розвитку кооперування повинно стати створення кооперативів за участю сільськогосподарських підприємств та науково-дослідних установ. Це, з одного боку, розширить можливості сільгосппідприємств щодо застосування у сільгоспвиробництві високоврожайних культур рослин, елітного насіння та високопродуктивних порід тварин, з іншого – дозволить науково-дослідним інститутам мати практичну експериментальну базу для випробовування і впровадження винаходів, використовуючи територію сільгосппідприємства.

Крім того, повинна розвинутися така форма господарювання, де на основі кооперації взаємодіяли б велике і дрібне виробництва. Це можна здійснити через кооперування сільгосппідприємств та особистих селянських і фермерських господарств, яке б базувалося на забезпеченні сільгосппідприємствами ОСГ і ФГ необхідними засобами для ведення їх господарства та закупівлі в них продукції. Для сільгосппідприємств це вигідно, бо вони зможуть краще використовувати свій виробничий потенціал, збільшувати обсяги і асортимент продукції. А власники ОСГ і ФГ забезпечать собі гарантований збут продукції та матимуть можливість користуватися пільговими цінами на послуги сільгосппідприємств.

Вважається перспективною і кооперація приватних господарств між собою: ОСГ і ФГ продаватимуть вироблену продукцію своєму кооперативу, кооператив же, у свою чергу, зобов'язаний залучати робочу силу та надавати різні послуги з технічного й іншого обслуговування господарств. Необхідно сприяти розвитку кредитної кооперації, адже, як показує світова практика, у країнах ЄС, Китаї, Індії, Південній Кореї фермери свої потреби в кредитах задовольняють власними кооперативними коштами і за підтримки спеціалізованих державних структур. У зв'язку з цим доцільно внести зміни і доповнення до законів України «Про банки і банківську діяльність» та «Про кооперацію» в частинах стосовно кредитних кооперативів і кооперативних банків.

Однак важливо не допустити перетворення кооперативів у монополістичні структури. Кооперативні формування повинні створити на ринку конкурентне середовище, сприяти збереженню сільських територій, відродженню великого товарного виробництва, випуску конкурентоспроможної продукції, забезпечити зайнятість і належні умови життя селян. Поряд з ними мають розвиватися й інші господарські структури. Проте акцент має робитися на великі господарства, в т. ч. великі сільськогосподарські кооперативи, які мають переваги перед дрібними товаровиробниками через можливість застосовувати високопродуктивну техніку, прогресивні технології, володіють більшими фінансовими і матеріальними ресурсами, створюють кращі умови праці та відпочинку для своїх працівників, у них нижча собівартість продукції і вища конкурентоспроможність, вони мають можливість зберігати, частково переробляти і реалізовувати продукцію. Для реалізації цих переваг їм потрібні і більші обсяги землекористування, щоб окупити високопродуктивну техніку і наукові технології.

Проте на сьогодні діяльність не всіх великих господарських структур сприяє розвитку аграр-

ного сектора та сільських територій. Йдеться про виникнення і поширення в Україні агрохолдингів. За попередніми оцінками, в Україні функціонують понад 60 великих холдингів, які контролюють понад 6 млн. га, або близько 24% ріллі. Найбільшими з них є: ТОВ «Українські аграрні інвестиції», група компаній «Агрохолдинг «Мрія», ВАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча», ДП «Нафком-Агро», ЗАТ «Агротон» та ін.

Ці вертикально-інтегровані структури концентрують у своїх руках великі земельні масиви, часто в різних регіонах, та спеціалізуються на вирощуванні високорентабельних сільськогосподарських культур. При цьому вони фактично не цікавляться тваринництвом, ведуть виснажливе землеробство, не дотримуються сівозмін, не займаються переробкою сировини на місцях ведення сільськогосподарського виробництва. Крім того, маючи більші технічні та фінансові можливості, вони витісняють з ринку оренди землі частину сільськогосподарських підприємстві фермерських господарств, внаслідок чого на селі зростає безробіття, не відбувається фінансування сільської інфраструктури. Це пов'язано з тим, що агрохолдинги на відміну від сільськогосподарських підприємств не сплачують податків до місцевих бюджетів, їх сплачує головна структура за місцем реєстрації. Тому необхідно вирішити питання, пов'язані з розмірами їх землекористування, та можливості їх залучення у тваринницьку галузь. Тобто необхідно спрямувати їх подальший розвиток у сільськогосподарське виробництво та надати перевагу поширенню кооперативів як їх альтернативі. Така позиція не суперечить досвіду розвинених країн, де провідна роль в організації великого товарного виробництва належить не приватному капіталу, а державі, яка стимулює виробників до об'єднання. Тому там функціонують регіональні кластерні агропромислові об'єднання на кооперативних засадах із замкненим циклом виробництва, зберігання, переробки і реалізації продукції [3, с. 44–45].

Вирішення всіх вищенаведених проблем можливо лише за умови ефективної реалізації Державної цільової програми розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Україні. Вона повинна базуватися на таких позиціях:

- широка пропаганда в засобах масової інформації сільськогосподарської кооперації як одного з видів зайнятості для різних соціально-вікових груп населення (роз'яснення експертами на загальнодержавному та регіональному рівнях переваг, недоліків і перспектив розвитку даного напряму фінансово-господарської діяльності);
- формування стратегії розвитку сільськогосподарської кооперації, в тому числі обслуговуючої, на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях;
- залучення вищих навчальних закладів аграрного профілю до підготовки фахівців зі створення та розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;
- залучення міжнародних фінансово-кредитних і неприбуткових установ до розробки та реалізації спільних проектів розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в аграрному секторі економіки;
- розвиток дорадчих і консультаційних служб щодо відкриття та основних засад функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;
- пошук і стимулювання створення ініціативних груп щодо організації фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, сприяння забезпеченню їх необхідною матеріально-технічною базою;
- залучення та матеріальне стимулювання фахівців кооперативного профілю в аграрний сектор економіки;
- визначення єдиного та оптимального законодавства щодо реєстрації, функціонування та оподаткування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [4, с. 17–18].

Висновки. Отже, успішне функціонування сільськогосподарських кооперативів дасть змогу підвищити конкурентоспроможність особистих селянських господарств і поліпшити їх соціально-економічний стан. Лише злагоджені дії інститутів влади й сільськогосподарських товаровиробників можуть бути запорукою успішного функціонування сільськогосподарських кооперативів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Програма становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій : Наказ Міністерства аграрної політики України від 31.08.2000 р. № 168 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua-info.biz/legal/baseap/ua-zmthou.htm.
2. Бернштейн Б.Л., Третяк О.М. Розвиток сільськогосподарської кооперації в Україні / Б.Л. Бернштейн, О.М. Третяк // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 38–43.
3. Шульга О. Розвиток сільськогосподарської кооперації в Україні / О. Шульга // Вісник КНЕТУ. – 2014. – № 3. – С. 35–47.
4. Клокар О.О. Сільськогосподарська кооперація в Україні: ретроспективний та перспективний аналіз ефективного розвитку / О.О. Клокар // Сталий розвиток економіки. Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2013. – № 6. – С. 16–23.

УДК 640.41:379.8.339.13(477+100)

Ільтьо Т.І.
старший викладач кафедри готельно-ресторанної справи
Мукачівського державного університету

РОЗВИТОК ТА ВПРОВАДЖЕННЯ АНІМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ГОТЕЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ НА УКРАЇНСЬКОМУ І СВІТОВОМУ РИНКАХ

DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF ANIMATION ACTIVITIES IN THE HOTEL INDUSTRY IN THE UKRAINIAN AND WORLD MARKETS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано розважальні та анімаційні заходи, які проводяться у готелях, досліджено світовий досвід організації анімаційної діяльності в готелях, окреслено шляхи удосконалення анімаційних програм та обґрунтовано ефективність запропонованих заходів. Доведено перспективність та актуальність розвитку анімаційної діяльності в Україні.

Ключові слова: туристична анімація, готельна анімація, дозвілля, анімаційна послуга, анімаційна діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы развлекательные и анимационные мероприятия, проводимые в гостиницах, исследован мировой опыт организации анимационной деятельности в гостиницах, намечены пути совершенствования анимационных программ и обоснована эффективность предложенных мероприятий. Доказана перспективность и актуальность развития анимационной деятельности в Украине.

Ключевые слова: туристическая анимация, гостиничная анимация, досуг, анимационная услуга, анимационная деятельность.

ANNOTATION

The article analyzes leisure and entertainment events held in hotels, the international experience of the organization of entertainment activities in hotels is studied. Prospects and the relevance of the development of entertainment activities in Ukraine are proved. Providing animative services, hotel enterprises of Ukraine must adhere to the concept of institution and focus on different segments of consumers. The article suggests ways to improve animation a services in Ukraine and determines their effectiveness.

Keywords: tourism animation, hotel animation, leisure, entertainment service, entertainment activities.

Постановка проблеми. Значення і роль туризму для розвитку економіки держав, задоволення запитів особистості, взаємозбагачення соціальних зв'язків між країнами в наш час неможливо переоцінити, адже індустрія туризму займає важливе місце в економіці більшості країн. На її частку припадає до 10% світового валового національного продукту, 11% світових споживчих витрат. Число туристичних поїздок в усьому світі наближається до 1 млрд., притому, що все населення планети становить 7 млрд. осіб [12].

Готельний сервіс містить у собі цілий комплекс послуг для туристів і є ключовим чинником, що визначає перспективи розвитку туризму в Україні. Туристичні послуги, зокрема, й у рамках готельного обслуговування, віднесені до соціально-культурних послуг. Вони будуються на принципах сучасної гостинності, що підвищує їхню роль у розвитку вітчизняного туризму, а також ставить певні завдання в системі управління цією індустрією [11].

Одним із найефективніших засобів залучення гостей у готель є надання анімаційних послуг, які впливають на позитивну оцінку туристом роботи готелю в цілому. Ці своєрідні додаткові послуги клієнту готелю дозволяють зайняти його таким чином, щоб пробудити в ньому позитивні емоції, допомагають відчути задоволення від відпочинку в готелі й формують бажання повернутися в цей готель неодноразово.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність анімації та принципи її організації, розважальні й аніматívні заходи у готелях характеризували: С. Байлик, І. Гаранін, В. Зорін та ін. Світовий досвід організації аніматívної діяльності в готелях досліджували Є. Мамбетов, І. Петрова, Є. Яценко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Анімація є новим, необхідним напрямом організації дозвілля у закладах готельного господарства і на сьогодні не є до кінця дослідженою, тому і виникла актуальність дослідження саме цієї діяльності задля того, аби довести, що вона є перспективною та актуальною для подальшого розвитку.

Мета статті полягає у визначенні напрямів розвитку анімаційної діяльності у світі та особливості і перспективи її впровадження в готелях Україні.

Для досягнення поставленої мети дослідження необхідно вирішити завдання щодо визначення сутності та змісту анімаційної діяльності, дослідження світового досвіду надання готельних анімаційних послуг, а також окреслення шляхів удосконалення анімаційних програм у готелях та ефективність їх впровадження в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна анімація – це діяльність із розробки та здійснення спеціальних програм проведення вільного часу. Анімація – це оживлення відпочинку й організація безпосередніх вражень від особистої участі у заходах; це своєрідна послуга, що має на меті підвищення якості

обслуговування, і водночас це своєрідна форма реклами, форма повторного залучення гостей і їхніх знайомих, яка має на меті просування туристичного продукту на ринку для підвищення прибутковості туристичного бізнесу, вважає М. Гранін [5].

За твердженням В. Зоріна, анімація в туризмі – це діяльність з розробки та подання спеціальних програм проведення вільного часу. Анімаційні програми включають спортивні ігри та змагання, танцювальні вечори, карнавали, ігри, хобі тощо [8].

Готельна анімація – це готельна послуга, яка заснована на особистих контактах аніматора з гостями готелю, на спільну участь їх в розвагах, пропонованих анімаційною програмою готельного підприємства. Вона має на меті реалізацію нової філософії готельного обслуговування – підвищення якості послуг і рівня задоволеності гостя відпочинком тощо [7, с. 348].

Готельна анімація є одним з ефективних засобів залучення гостей в готель. Вона впливає і на позитивну оцінку роботи готелю в цілому.

Таким чином, значення готельної анімації полягає в підвищенні якості, різноманітності та привабливості готельних послуг; збільшенні кількості постійних клієнтів і попиту на готельний продукт; підвищенні навантаження на матеріальну базу підприємства, а отже, і в підвищенні ефективності її використання, прибутковості та рентабельності готельної діяльності.

Для створення умов комфортного, різноманітного, цікавого відпочинку, забезпечення високоякісного обслуговування дозвілля в готелях аніматорами розробляються програми міжнародних акцій, наукових конференцій, симпозіумів, пропонуються спортивні заходи (кінні прогулянки, парусний спорт, гірський туризм, екскурсії), азартні ігри, відвідування історичних пам'яток. Різноманітність форм проведення дозвілля є запорукою успішного функціонування всього готельного комплексу.

М. Мальська вважає, що програма дозвілля повинна відповідати загальній стратегії розвитку готельного комплексу. Створена при готельному комплексі анімаційна служба функціонує відповідно до стратегії розвитку всієї організації і тісно співпрацює з іншими підрозділами: фінансовим, юридичним, кадровим, технічним, службою безпеки. Працівники такої служби не лише розробляють програму роботи з клієнтами, а й беруть участь у формуванні цінової політики закладу, у вирішенні кадрових питань, експлуатаційних, транспортних, туристично-екскурсійних та інших проблем [9].

За кордоном поступово збільшується обсяг вільного часу у населення, а отже, йде процес якісного збільшення дозвіллєвих програм і послуг. Індустрія розваг почала розвиватися там понад півстоліття тому, результатом чого є розвинена система організації дозвілля. Найбільше в цій справі досягли успіху США, Канада, країни Західної Європи (Німеччина, Франція, Данія, Бельгія, Нідерланди, Фінляндія). Туристичний анімаційний сервіс найбільш розвинений у курортних зонах, де він сприяє підвищенню атрактивності туристичних подорожей та якості відпочинку. У курортних зонах всього світу існує чітке усвідомлення того, що особлива роль належить організації дозвілля відпочиваючих: ігровим заходам, активним змаганням, різним шоу і святам тощо. На Заході основною діяльністю анімаційного сектора є щоденні програми розваг, які включають у себе асортимент безкоштовних послуг анімації для дорослих і дітей.

Незважаючи на те що анімаційна база кожного готелю має свої особливості, всі послуги

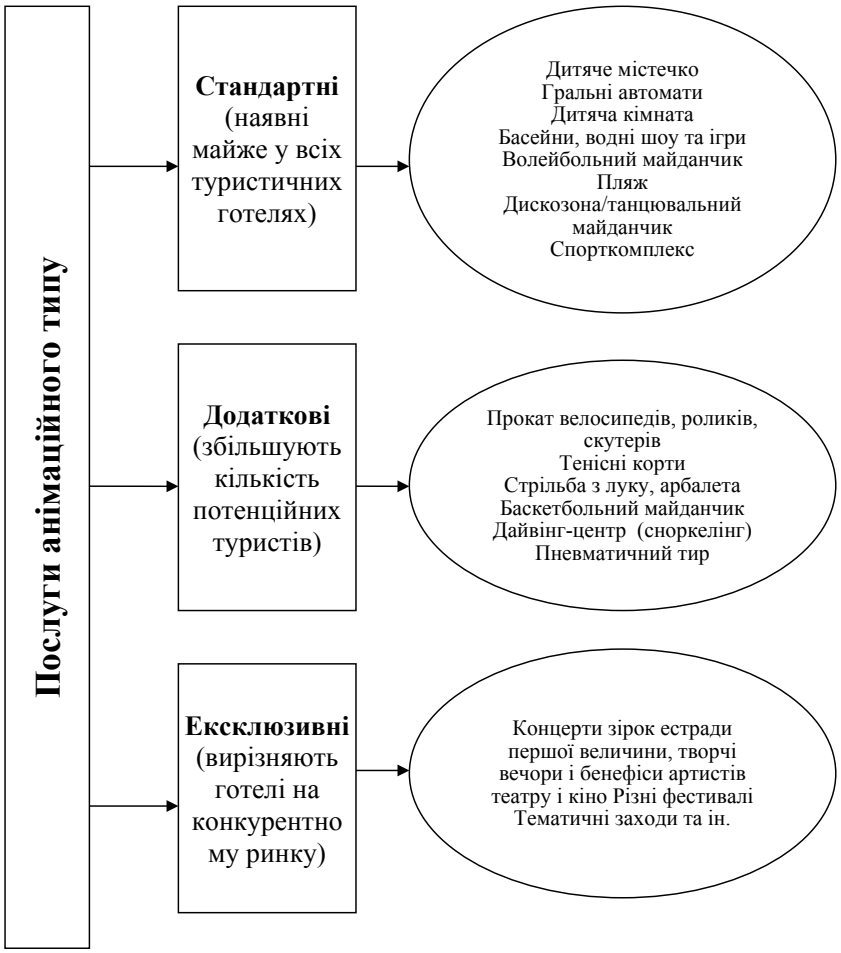


Рис. 1. Структура послуг анімаційного типу

анімаційного типу можна структурувати наступним чином (рис. 1).

Фахівці компанії Mr&MrsSmith, які регулярно складають рейтинги найкращих готелів світу, включають у ТОП-списки готелі, які не лише надають послуги ночівлі та харчування, а й пропонують відвідувачам повний спектр розваг, де туристи зможуть отримати весь спектр послуг відпочинку.

В різних країнах існує розмаїття культурно-розважальних програм – від традиційних до ексклюзивних. Деякі з них цілком можуть бути запозичені нашими готелями. Наприклад, у Колумбії влаштовують томатні бої, в Італії – апельсинові, в Таїланді та Індонезії – бананові. При проведені таких боїв слід враховувати те, що фрукти і овочі повинні бути м'якими, щоб супротивники не нашкодили один одному. В Італії групи аніматорів влаштовують театралізовані шоу-вистави в Римі – гладіаторські бої в Колізеї, факельні ходи хрестоносців, змагання лицарів у храмі всіх богів Пантеоні, бали епохи Відродження. У Росії найбільш традиційні форми анімації – «День Нептуна» влітку, будівництво сніжної фортеці, створення льодової скульптури, ігри в сніжки – взимку, «Лицарський турнір», «Гладіаторські бої», проведення екстремальних ігор «Останній герой», «Безлюдний острів».

У Чехії та Угорщини розроблені шоу-програми «Зустріч з привидом» – театралізовані вистави, в яких аніматори розігрують туристів і втягують у дивовижні, моторошні пригоди.

Отже, для надання гостям готелів і курортів якомога більше різноманітних послуг будується широка мережа розважальних і спортивних об'єктів. З іншого боку, навколо центрів розваг зазвичай формується ланцюг індустрії гостинності, який отримує досить високі доходи. Наприклад, поряд із відомим парком «Діснейленд» у Сан-Франциско (США) для його відвідувачів збудовано 27 готелів різних за типами та категоріями. Паризький «Діснейленд» пропонує проживання в готелях на території парку – на відстані короткої пішохідної прогулянки від атракціонів. Тут розміщені шість готелів на вибір: від найдорожчих до класу budget. Туристи, які проживають у готелях на території парку, мають різного роду пільги (пільгові вхідні квитки в парки, можливість користуватися атракціонами на годину раніше від інших відвідувачів).

Анімація як відносно новий вид послуг у сфері туризму в Україні у своєму розвиткові повинна спиратися на досвід розвинених туристичних держав.

В Україні анімаційні послуги пропонують практично всі готелі. Але, на жаль, більшість цих послуг є стандартними і не відрізняють готель з поміж інших і вже не є цікавими для туриста. У світі пожвавлення анімації в закладах гостинності пов'язують також із замково-готельним бізнесом, який визнається найприбутковішим напрямком використання фортифікаційних пам'яток давнини. Тож навіть найтитулованіші в Європі власники родових замків пропонують поряд із приватними апартаментами відводити частину своїх володінь під готельні номери для гостей і туристів.

В Україні започаткування замково-готельного бізнесу має неабиякі перспективи. По-перше, в нашій країні налічуємо до двох десятків фортифікаційних споруд чи їх руїн, найдоцільніший шлях відродження яких полягає в переобладнанні їх під готельно-анімаційні комплекси. По-друге, цей турпродукт користується стабільною популярністю серед європейських туристів, які бажають і можуть платити за можливість знайомства з українськими замками. Романтика готельно-замкових турів традиційно приваблює закоханих та молоді подружжя, цьому виду відпочинку надають перевагу люди з розвинутим естетичним смаком тощо.

Сьогодні жоден замок України ще не готовий відкрити двері своїх опочивалень перед туристами. Найближче до етапу формування номерного готельного фонду знаходиться Мукачівський замок («Паланок») на Закарпатті. А єдиним палацом замкового типу, який приймає рекреантів та переобладнаний під санаторій, є палац графів Шенборнів, який розташований у Мукачівському районі [15]. На прикладі палацу графа Шенборна можемо спостерігати негативний досвід замково-готельного бізнесу, адже після переобладнання його під санаторій будівля втратила свою автентичність. А для туриста, що проживає в історичній будівлі, анімацією повинно бути «перенесення» в історичну епоху і відчуття себе у гостях у власника замку чи палацу.

На прикладі Мукачівського замку ми можемо спостерігати велику кількість іноземних туристів (переважна більшість угорці). Якби частину замку переобладнати під готель, то тут знайшлася б велика кількість туристів, бажаючих зупинитися і переночувати в замку. Для того щоб залучити і зацікавити туриста, можна на території житлової частини замку проводити історичні фестивалі, де туристи могли б зустріти переодягнених історичних постатей, а обслуговуючий персонал, одягнутий в одяг того часу, неодмінно допоміг відчути себе в епосі історичного минулого.

Готельні підприємства України, надаючи анімаційні послуги, повинні дотримуватися концепції закладу та орієнтуватися на різні сегменти споживачів. Пропонуємо шляхи вдосконалення анімаційних послуг в Україні та щодо підвищення їх ефективності:

1) для успішної діяльності анімаційних заходів повинні проводитись масштабні рекламні кампанії;

2) організовувати тижні кухонь різних регіонів і країн в ресторані закладу, а також застосування відповідної національної атрибутики

і колористики у всьому готелі. Організація в ці дні, а також на День святого Валентина, 8 Березня та інші свята спеціальних заходів. Для кожного свята необхідно розробляти спеціальне меню, складати святкову програму із залученням артистів естради, майстрів оригінальних жанрів та ін.;

3) вводити програми, які будуть відрізнятися від програм конкурентів та ще не мали аналогів в Україні. Наприклад:

- раут – зібрання людей, яке не передбачає танців;
- містерія – театралізована постановка п'єси релігійного змісту;
- раус – захід з анонсування презентацій, культурно-дозвіллєвих програм;
- церемонія – культовий побожний або державний акт, який проводять за суворим порядком (церемонією);
- шоу-вистава, масове видовище;

4) використовувати національний одяг та атрибутику при обслуговуванні гостей.

Також готелі, які хочуть привернути увагу клієнтів, можуть ввести пакетні пропозиції. Це перш за все можливість привернути цінних для готелю як корпоративних, так й індивідуальних клієнтів, і виграти за рахунок продажу не тільки місць розміщення, але й додаткових послуг. Цінове стимулювання варто здійснювати за допомогою знижок за проживання від 5 до 20 %, які будуть надаватися як посередникам, так і постійним клієнтам. Для кожної категорії знижок слід застосовувати відповідну картку срібну, золоту і платинову. Це підвищить престиж гостя і збільшить кількість його повторних приїздів і проживання у готелі. Продуктивна стратегія підприємства сфери гостинності сьогодні повинна бути направлена на розробку таких послуг, які могли б збільшити прибуток підприємства, особливо в міжсезоння. Наприклад: пакет «Уїк-енд на двох», який має всі шанси підвищити заповнюваність комплексу в міжсезоння і вихідні дні на 15%. Економічно і доцільно включити в пакет такі послуги: розміщення на дві доби, сніданки, шампанське і фрукти в номері, вечеря в ресторані, користування сауною і розважальним комплексом. Цей вид пакету, як очікується, стане популярним, особливо у молодят під час їхнього медового місяця.

Спираючись на досвіт готелів США, ефективним заходом пожвавлення анімаційної діяльності у готелях України може бути створення клубів, які можуть створюватися за підтримки закладу або з ініціативи місцевої громади, яка орендує помешкання, земельні ділянки, спортивні майданчики на території зони туркомплексу. Єдиної схеми створення та правил функціонування таких клубів не існує: члени клубу можуть проводити кілька днів або тижнів щороку і лише в цей час користуватися послугами дозвілля, а можуть відвідувати клуб регулярно. На ефективність клубної роботи впливає детальний аналіз ринку та груп громадськості, на які буде орієнтуватися клуб. Основними клієнтами клубу можуть бути: місцеве населення, туристи, співвласники готелю.

Членство в клубі при готелі насамперед куплять ті, хто відпочиває в готелі досить часто або перебуває на ньому відносно довго, особливо якщо членство надає значно ширші альтернативи дозвілля. Потенційними членами клубу можуть бути й місцеві жителі. Зацікавити цю групу відвідувачів можна тільки за умови відповідності послуг їхнім потребам і запитам, тому клуб повинен вигідно вирізнятися серед інших місцевих закладів дозвілля комплексністю та якістю обслуговування.

Важливими критеріями вдало підготовленої програми клубного членства є обмежена кількість членських місць у клубі; право передачі або продажу членства іншій людині за певних умов; оригінальність концепції дозвілля клубу. Обмежена кількість членських місць підвищує цінність клубного місця в очах потенційних відвідувачів. Їх оптимальна кількість залежить від соціально-демографічної ситуації, привабливості зони відпочинку і клубу. Можливість продати клубну картку також суттєво впливає на популярність закладу, адже людина готова заплатити вдвічі більше, якщо вона знає, що може повернути собі ці кошти, продавши членське місце іншому.

Висновки. Таким чином, добре організована анімаційна робота – це критерій успішності туристичної діяльності і вирішальна умова ефективного функціонування готельного підприємства. Правильно організована анімація не залишає гостя без належної уваги, а значить, він постійно зайнятий тим видом дозвілля, що доставляє йому задоволення, викликає позитивні емоції, формує прекрасний настрій і збуджує бажання повертатися до таких емоцій знову, а отже, й повернутися у готель. Анімаційна діяльність для успішного функціонування повинна, з одногоф боку, дотримуватися концепції закладу, з іншого – збільшувати спектр ексклюзивних та різноманітних анімаційних послуг, які змусять постійних відвідувачів повернутися у заклад неодноразово, а також привернути увагу потенційних відвідувачів. На українському ринку готельних послуг є всі перспективи для розвитку анімаційної діяльності.

Для подальшого розвитку українські готелі повинні спиратися на іноземний досвід, а також вводити в анімаційну діяльність ексклюзивні анімаційні послуги, які будуть характерні тільки для українських готелів і зможуть привернути увагу іноземних туристів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азарова Т.В. Соціальні технології / Т.В. Азарова, Л.К. Абрамов. – Кіровоград : ІСКМ, 2004. – Ч. 1. – 104 с.
2. Байлик С.И. Вступление в анимацию гостеприимства : [пособие] / С.И. Байлик. – Х. : Прапор, 2006. – 160 с.

3. Байлик С.І. Організація анімаційних послуг в туризмі : [навч. посіб.] / С.І. Байлик, О.М. Кравець. – Х. : ХНАМГ, 2008. – 197 с.
4. Браймер Р.А. Основы управления в индустрии гостеприимства / Р.А. Браймер. – М. : Аспект Пресс, 1995. – 134 с.
5. Гаранін М.І. Менеджмент туранимации в туркомплексах / М.І. Гаранін // Актуальні проблеми туризму» 99. – М., 1999. – С. 50–58.
6. Гаранин Н.И. Менеджмент туристской и гостиничной анимации / Н.И. Гаранин, И.И. Булыгина. – М. : Советский спорт, 2004. – 127 с.
7. Головко О.М. Організація готельного господарства / О.М. Головко. – К. : Кондор, 2011. – 408 с.
8. Давыдова О.Ю., Усина А.И., Сегеда И.В. Коммунальное хозяйство городов / [О.Ю. Давыдова, А.И. Усина, И.В. Сегеда]. – 2008. – № 83. – С. 391–396.
9. Зорін В., Квартальнов С. Тлумачний словник туристських термінів. Туризм. Туристська індустрія. Туристський бізнес / В. Зорін, С. Квартальнов. – Москва-Афіни : INFOGROUP, 1994. – 408 с.
10. Мальська М.П. Міжнародний туризм і сфера послуг : [підручник] / [М.П. Мальська, Н.В. Антонюк, Н.М. Ганич]. – К. : Знання, 2008. – 661 с.
11. Мамбетов Е.Б. Организация досуга во Франции: Анимационная модель : автореф. дис. ... к. пед. н. / Е.Б. Мамбетов. – СПб., 1992. – 16 с.
12. Петрова І.О. Дозвілля в зарубіжних країнах : [підручник] / І.О. Петров. – К. : Кондор, 2005. – 408 с.
13. Яценко Е.Е. Проблема привлечения населения к культурно-досуговой деятельности: Анимация как социокультурный феномен французскского общества / Е.Е. Яценко // Культура в современном мире: Опыт, проблемы, решения. – М. : Культура, 2003. – С. 39–41.
14. Роглєв Х.Й. Основи готельного менеджменту / Х.Й. Роглєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/books_ukr/roglev_v.htm.
15. Петранівський В.Л. Туристичне країнознавство / В.Л. Петранівський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1138050141943/turizm/vikoristannya_zamkiv_fortets_turizmi.

УДК 338:24:622

Коваленко О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету

РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

REALIZATION THE MARKETING STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT COMPANY

АНОТАЦІЯ

У статті розкрита сутність авіаційних ринкових інновацій як об'єкта авіаційних ринкових інновацій й об'єкта розвитку та реалізації інновацій. Необхідно відзначити, що визначається не тільки характерна для сучасної економіки спільність всіх інновацій на основі їх авіаційних технологічних складових, що дозволить установити універсальність інноваційної авіаційної технології як об'єкта розвитку та реалізації інновацій, що відображає всі об'єктивні якості інновацій, але й інституціональна природа, яка проявляється в тому, що авіаринкові інновації авіаційних технологій як об'єкт розвитку та реалізації інновацій формує не тільки безпосередньо авіаринкові інститути, але й ряд розвитку та реалізації інновацій інститутів, таких як союзи підприємців, споживчі суспільства – іншими словами, розвиток та реалізація авіаційних ринкових інновацій авіаційних технологій пов'язана з інституціоналізацією суспільних, цивільних і державних інститутів. Разом з тим універсальність інноваційної авіаційної технології як об'єктів розвитку та реалізації інновацій й авіаційної технологічної складової всіх видів авіаційних ринкових інновацій дозволяє розширювати можливості побудови маркетингової стратегії інноваційного розвитку авіаційної галузі України і комплексної маркетингової пропозиції інноваційної цінності авіаринку.

Ключові слова: маркетингова стратегія, авіаційні інновації, авіаційна галузь України.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность авиационных рыночных инноваций как объекта авиационных рыночных инноваций и объекта развития и реализации инноваций. Необходимо отметить, что определяется не только характерная для современной экономики общность всех инноваций на основе их авиационных технологических составляющих, что позволит установить универсальность инновационной авиационной технологии как объекта развития и реализации инноваций, отражающего все объективные качества инноваций, но и институциональная природа, проявляющуюся в том, что авиарынок авиационных технологий как объект развития и реализации инноваций формирует не только непосредственно авиарыночные институты, но и ряд инновационных институтов, таких как союзы предпринимателей, потребительские общества, то есть развитие и реализация авиационных рыночных инноваций авиационных технологий связана с институционализацией общественных, гражданских и государственных институтов. Вместе с тем универсальность инновационной авиационной технологии как объектаразвития и реализации инноваций и авиационной технологической составляющей всех видов авиационных рыночных инноваций позволяет расширять возможности построения маркетинговой стратегии инновационного развития авиационной отрасли Украины и комплексного маркетингового предложения инновационной ценности авиарынка.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, авиационные инновации, авиационная отрасль Украины.

ANNOTATION

In the article essence aviation market innovations as an object aviation market innovation and facility development and implementation of innovations, it should be noted that depends not only characteristic of modern economics community of innovation based on their aviation technology components that will establish the universality of innovative aviation technologies such as object the development and implementation of innovation, reflecting all the objective quality of innovation, but also institutional nature, manifested in the fact that aviation market innovations as an object aviation technology development and implementation of innovations shaping not only directly aviation market institutions, but and a number of development and implementation of innovation institutions such as unions of entrepreneurs, consumer society, in other words the development and implementation of market innovation aircraft aviation technologies associated with institutionalization of social, civil and public institutions. However, the versatility of innovative aviation technology as objects of development and implementation of innovation and technological component of aircraft of all types of aircraft market innovation allows to extend the possibility of building a marketing strategy of innovative development of aviation industry of Ukraine and integrated marketing offers innovative aviation market value.

Keywords: marketing strategy, innovation aviation, aviation industry of Ukraine.

Постановка проблеми. З принципової точки зору об'єктом маркетингової стратегії інноваційного розвитку авіаційної галузі України (МСІРАГУ) можуть бути тільки інновації, при цьому зростаюча роль авіатехнологічної складової у будь-якого роду інноваціях і збільшення ролі інноваційної авіатехнології (ІАТ), а також особливості ІАТ дозволяють визначити їх загальний універсальний характер, що проявляє себе на сучасному ринку інновацій як об'єкт МСІРАГУ.

Крім того, їх технологічна складова створює можливості для досягнення комплексності в маркетинговому процесі формування пропозиції «інноваційної цінності авіаринку». Саме питання створення авіаринкової інновації і їх авіатехнологічна складова визначають можливості наповнення авіатовару такими характеристиками, які формують його ціннісний маркетинговий зміст; а це дозволяє провести самостійне дослідження технологічного змісту інновацій і інноваційних авіатехнологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасній науці і практиці все більше вчених погоджуються з тим, що авіатехнології мають самостійну природу [4; 8]. Сьогодні технологічний чинник інституціонально оформився і є специфічним елементом авіаринкової системи [10; 11]. Проте для закріплення його в цій ролі необхідно підвести додаткові докази того,

що авіатехнологія має економічну природу [9]. Такими доказами служать, по-перше, подвійна природа пов'язаності авіатехніки і авіатехнології, визначальна можливість існування двох основних форм їх взаємодії — пряма та непряма, коли друга обумовлена об'єктивним існуванням «нетехнічних» авіатехнологій (організаційно-управлінських, невиробничих, соціальних, фінансових, логістичних, маркетингових і т. д.) [1; 7]. По-друге, приведення доказів того, що авіатехнологія має економічну природу, можна отримати за допомогою «Економікс», де їх суть виражається в ключовому питанні економіці: «як робити», внаслідок чого авіатехнології виступають як певна послідовність дій, що склалася на цьому рівні громадського авіавиробництва [3; 6]. Вони пропонують форми і напрями дій суб'єктам відповідно до їх ресурсів і потреб і залишаючи при цьому альтернативи і простір для творчості і новаторства, необхідні для отримання конкурентних переваг [2]. Маркетинго-інноваційний контекст звужує континуум авіатехнології за рахунок тимчасового чинника [5].

Мета статті – універсалізація інноваційних авіатехнологій в структурі побудови МСІРАГУ і комплексної маркетингової пропозиції інноваційної цінності авіаринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діалектика авіатехнології взагалі і ІАТ в певних контекстах полягає в тому, що в один і той же період часу авіатехнологія має місце в ряду (якщо не в усіх) авіапроцесах і явищах, які здійснюються відповідно до певних авіатехнологій, але по-різному проявляє себе. Таку логіку відбиває «піраміда авіатехнологій» (рис. 1).

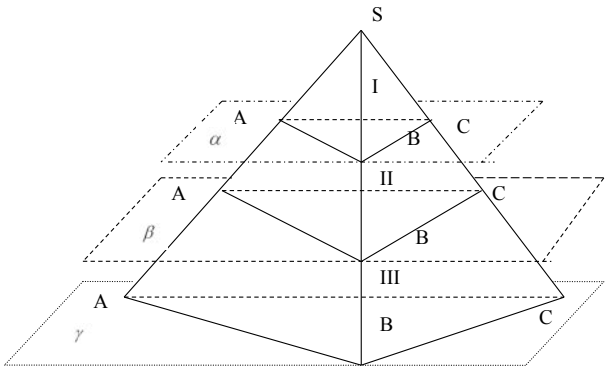


Рис. 1. Піраміда авіатехнологій МСІРАГУ

Як видно з рис. 1, піраміда поділена площинами α, β і лежачої в основі піраміди SABC площини γ на три усічені піраміди: I – $SA_1B_1C_1$; II –$A_1B_1C_1A_2B_2C_2$; III – $A_2B_2C_2ABC$. Поділ площинами визначається змістом авіатехнологій і різними їхніми рівнями. Верхня піраміда I – $SA_1B_1C_1$ – відокремлювана площиною α – це авіатехнології, які в даний момент коммерціалізуються, суб'єкт здобуває їх спеціально й відносить до ІАТ. Однак у авіавиробничому процесі беруть участь і інші авіатехнології: усічені піраміди II і III – $A_1B_1C_1A_2B_2C_2$ (відокремлювані площиною α, β) і $A_2B_2C_2ABC$ (відокремлювані площиною в, що лежить в основі піраміди SABC).

Усічена піраміда II — $A_1B_1C_1A_2B_2C_2$, відділена площинами α та β представляє набір авіатехнологій: 1) що активно використовуються економічними агентами даного рівня в цей момент часу на даній території; 2) специфічних для даного економічного агента (включаючи неформалізовані норми); 3), що представляють нову комбінацію ресурсів (незапатентована авіатехнологія взаємодії факторів авіавиробництва, яка дозволила одержати конкурентні переваги); 4) інституціонально закріплених способів здійснення авіавиробничих процесів і контрактів; 5) прописаних неформальними нормами, що склались на даній території в АГУ на даному авіаринку в цей момент часу. Ця усічена піраміда також описує різноманітні авіатехнології, але вони вже включені у вартість інших авіатоварів і авіатехнологій, являють собою галузеві або господарські стандарти й не розцінюються суб'єктом як самостійні.

Третю групу авіатехнологій характеризує піраміда $A_2B_2C_2ABC$, відокремлювана площиною γ у підставі піраміди SABC. Це ті авіатехнології, які або є суспільним надбанням, тобто абсолютно рутинізовані, або фундаментальні авіатехнології, що конституюють дану суспільно-економічну систему. Перелік вмісту на цьому рівні нескінченний, як нескінченно, багатогранно й історичне буття людини й суспільства в часі й у просторі. Очевидно, що саме ті авіатехнології, які ставляться до усіченої піраміди I, є загальновизнаними. Їхній список нескінченний, тому що значна кількість укорінених у свідомості й поведінці суспільства авіатехнологій неусвідомлюване. Однак слід звернути увагу на те, що «розпредметчування» не повинне бути нескінченним. Будь-який предмет, не тільки авіавиробничий процес, можна піддати аналогічному процесу («розпредметчу-

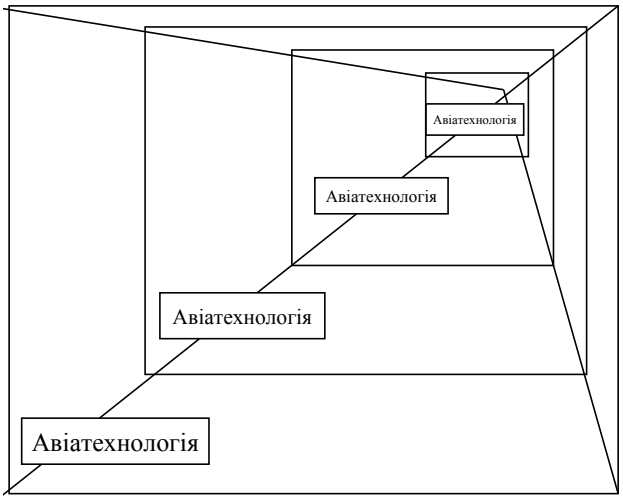


Рис. 2. Авіатехнологічна нескінченність МСІРАГУ

вання»). У результаті авіатехнологію можна охарактеризувати як загальний ендогенний фактор (рис. 2).

Схематичний характер позначення «авіатехнологічної нескінченності» (рис. 2) описує особлива якість авіатехнології: незалежно від їх стану в цей момент часу вони мають власні логіку й динаміку, оскільки авіатехнології нескінченно відтворюються суб'єктами й інститутами. Будь-яка корисна авіатехнологія матеріалізована в інших, більш нових, але з кожним актом їх поглинання губиться їх самостійна ринкова сутність, але не губиться економічна. Однак логіка наукового дослідження не дозволяє абсолютизувати авіатехнології, і це визначає лише одну із принципових сторін авіатехнологій, але одночасно дозволяє визначити й указати проблеми й визначити перспективи технологічного підходу для розвитку теорії й практики побудови МСІРАГУ.

Перша проблема пов'язана з відповіддю на запитання про операціональне «розпредметчування» і значимості виділення елементарної технологічної одиниці. Незважаючи на зазначені проблеми, такі підхід і погляд на авіатехнологію вказують на вузькі місця в розумінні цього найцікавішого процесу людського буття й усіх сфер його життєдіяльності й життєдіяльності суспільства.

Друга проблема полягає у визначенні того, які границі цього підходу й що стане його елементарною часткою, якщо немає обмежень у часі й просторі. Границі авіатехнологій, як економічної й ринкової категорії, обумовлені вартістю, корисністю, ціною, інноваційним, характером, відмінностями між ними й винаходами, часом дослідження; суб'єктивним характером авіатехнологій (і специфіки їх носіїв); життєвим циклом; їх рутинізацією, а також джерелами авіатехнологій: природа або суспільство (людей).

Разом з тим технологічний підхід, має й перспективи, тому що виявляється продуктивним не тільки у формуванні теоретичних конструкцій авіатехнологій, але й у доказі того, що цінність даної РР авіаринкової інновації втримується не тільки в прикладені в результаті «приватного акту» РРІ зусиллях (проекту РРІ), але й відбиває процес формування цієї цінності в змісті авіаринкової інновації в результаті інституціоналізації РР ринкових інновацій у цілому й у результаті розробки й реалізації комплексних маркетингових проектів і їх РРІ.

Однак формування комплексної маркетингової пропозиції цінності авіаринку обумовлене тим, що ІАТ мають специфіку. Ця специфічність описується шістьома аспектами багатомірності:

1. Не будь-яка авіатехнологія – інновація, так само як і не будь-яка інновація технологічна.

2. Авіаринкові інновації (ІАТ), маючи зв'язку із НТП, імпортують його протиріччя й закономірності.

3. Джерела створення: розділяються на наукові (результат НДДКР) і емпіричні (знання, уміння індивідів і ноу-хау АГУ).

4. Винахід трансформується в ринкову інновацію (ІАТ) у результаті РРІ, коли знаходить економічне значення.

5. У відтворювальному процесі ІАТ активізує фактори авіавиробництва й установлює інституціональні форми їх взаємодії.

6. Місце ІАТ серед факторів авіавиробництва визначається:

1) тим, що вони сьогодні вже розглядаються як самостійний фактор авіавиробництва;

2) у нього включені інші фактори авіавиробництва;

3) будь-яка ринкова інновація із часом втрачає свою ринкову цінність, стаючи доступною все більшому числу суб'єктів, а потім «розчиняючись» в інших авіапродуктах і авіатехнологіях (стає Public Goods).

Багатомірність ринкових інновацій (ІАТ) характеризує їхні економічну сутність і значення, обумовлені ринковою доцільністю ІАТ, здатністю приносити численні ефекти, поєднувати в собі якості авіатоварів і авіапослуг тим самим являти собою універсальну модель формування комплексно-маркетингової пропозиції інноваційності авіаринку.

РР ринкових інновацій, і особливо ІАТ, веде також до одержання й інших ефектів (і утворення інших інститутів): соціальних, комунікаційних, досягнення прогресу в техніці, організації авіавиробництва й споживання і т. д. Це дозволяє більш чітко зафіксувати авіаринкові інновації (ІАТ) як об'єкт РРІ. Однак слід особливо зазначити те, що реалізація економічного значення й сутності авіатехнологій здійснюється на авіаринку, тобто коли вони здобувають товарну форму. Трансформація ІАТ у авіатовар відбувається під впливом історичних і логічних умов, обумовлених закономірністю інституціоналізації, й стає самостійним явищем. Саме із цієї причини сучасна економічна наука стала виділяти технології в окремий фактор виробництва.

Специфіка ІАТ багато в чому визначена їхньою багатомірністю й разом з тим характеризується специфічними якостями інтелектуальної праці, яка, у свою чергу, пояснює особливості й споживчу вартість ІАТ. Видимі розбіжності при цьому пов'язані в основному із трактуваннями вартості витрат суспільно необхідної абстрактної наукової праці.

Необхідно відзначити, що специфіку ринкових інновацій і ІАТ зокрема, визначає ряд факторів, що впливають на величину їх вартості й збільшення трансакційних витрат для їхніх розроблювачів через «неплодотворні витрати», що обумовлене характером творчої праці й іноді навіть веде до «безплідності» і дублюванню окремих досліджень.

Вищевказане дозволяє сформулювати специфічні риси ринкових інновацій (ІАТ):

I. Розробка, ринкової інновації (ІАТ) переважно має індивідуальний характер, а масове авіавиробництво може мати місце тоді, коли діє дифузіальна рутинізація або авіаринкова інновація (ІАТ) створена для масового авіавиробництва.

II. Тенденція інновацій (ІАТ) до ринкової рутинізації веде до зниження ціни, зменшенню питомого прибутку на одиницю капіталу й втраті особою споживчої вартості і ринкової цінності для споживачів-новаторів.

III. Авіаринкові інновації – авіатехнологія не поглинається в процесі споживання, й найголовніше – залишається у продавця, який продовжує володіти й розпоряджатися сумою знань, вкладених у них, без додаткового додатка праці, яка в іншому випадку була б спрямована на їх відтворення.

IV. Авіаринкові інновації-авіатехнології можуть споживатися паралельно або послідовно різними економічними агентами. При цьому додаткові трансакційні витрати пов'язані тільки з їхньою адаптацією.

V. Відмінність в призначенні авіаринкових інновацій-авіатехнологій: для обміну або для самостійного споживання.

VI. Вартість копіювання й тиражування (особливо якщо немає необхідності адаптації) зневажливо мала в порівнянні з вартістю розробкою РР авіаринкових інновацій.

VII. Авіаринкові інновації-авіатехнології можуть не мати галузевої й ринкової приналежності, тобто бути універсальними (щодо авіаринків і галузей).

VIII. Інноваційний характер авіатехнологій нівелює ризик для суб'єктів РРІ, але й створює для них можливості й для зниження трансакційних витрат і для одержання додаткового (інноваційного) прибутку.

IX. Авіаринкові інновації-авіатехнології, виступаючи як самостійний фактор авіавиробництва, можуть утримуватися й в інших факторах авіавиробництва. Дана ІАТ, що обертається на авіаринку в специфічному виді – ноу-хау не завжди додається до вартості інших факторів авіавиробництва, а джерело відшкодування витрат праці на створення авіаринкових інновацій визначається перевищенням прибутку новатора над середньогалузевою (обіг на квазіринку).

Разом з тим РР авіаринкових інновацій (ІАТ і інновацій-авіатоварів), так само як і форми РРІ бізнес-моделей, може різнитися. Це стосується не сутності авіаринкових інновацій як об'єкта РРІ, а конкретних моделей маркетингу РРІ.

Зазначені особливості відбивають специфіку ринкових інновацій (ІАТ особливо) як інноваційної цінності їх нерівнозначність, а також характеризують специфічні якості ринкових інновацій як об'єктів РРІ, що визначає й особливості інших типів об'єктів РРІ. Загальним для всіх стає єдність технологічної природи всіх сучасних інновацій, обумовлене тим, що авіатехнології «включені» в усі інновації (і в усі авіатовари), а також те, що внаслідок великого різноманіття на сучасному авіаринку інновацій інституціоналізується авіатехнологія споживання, а відсутність навичок до споживання у відношенні тих або інших авіаринкових інновацій є істотним бар'єром для формування МСІРАГУ, тому що найчастіше саме незнання авіатехнологій споживання виступає причиною відмови від придбання інновації. Наростання авіатехнологічного фактора і його значення в структурі сучасної економіки АГУ буде сприяти ускладненню РРІ. Звичайно, цей процес може не прийняти тих загрозливих масштабів, про яких писав О. Тоффлер в «Футуро-шоку», оскільки соціалізована сучасна економіка має здатність генерувати безліч взаємообумовлених інститутів РРІ, інституціональне оформлення яких зовсім закономірно для економіки, у силу дії суспільних інститутів громадянського суспільства, що виступають у вигляді інститутів громадянської відповідальності й споживчих союзів, що захищають права споживачів. Таким чином, ІАТ (і авіаринкові інновації в цілому) як об'єкт РРІ з'являються більш системним інститутом, що виходять за рамки інтересів тільки ринкових суб'єктів інститутів, коли об'єктом вивчення стають авіаринкові процеси. Наша уява про авіаринкові інновації не тільки як про економічне явище, але і як соціальний суспільний інституціональний процес дозволяє розширити границі МРРРІ, оскільки при РРІ поряд з ринковими інноваціями як такими формується й ряд пов'язаних з ними інституціональних інновацій, які утворюють простір для МСІРАГУ й створюють умови для інституціоналізації РРІ в сучасному соціально-орієнтованому ринковому механізмі й у цілому, у суспільстві. Ці інновації, здійснювані МРРРІ, можуть проявляти себе по-різному, виражаючись, наприклад, в утворі союзів підприємців, споживчих союзів, розвитку корпоративної соціальної відповідальності, інститутів громадянського суспільства і т. д.

Разом з тим специфіка характеристик авіаринкових інновацій, що утворюють їхню авіаринкову інноваційну цінність, також відбиває і їх економічний зміст і функціональне призначення в економічному розвитку АГУ, визначає специфіку їх авіаринкового обігу на специфічному авіаринку — авіаринку інновацій, приватна модель якого представляється як модель авіаринку інноваційних авіатехнологій.

Дослідження авіаринкових інновацій як об'єктів РРІ ґрунтується на трьох найважливіших аспектах:

– по-перше, виходячи з установленого інституціонального й ринкового характеру інновацій і їх РРІ;

— по-друге, з обліком здатності інновацій інституціоналізувати нові авіаринкові й авіавиробничі процеси РРІ;

– по-третє, на встановленні того, що РРІ є авіатехнологією маркетингу;

– по-четверте, на основі обліку факту, що існуюча диференціація методів РРІ в тому випадку, якщо об'єктом виступає не ІАТ, а інновація-авіатовар або бізнес-модель, не заперечує їх технологічної природи й не відрізняється принципово від тих випадків, коли об'єктом РРІ виступає саме ІАТ. Основна відмінність може мати місце на операційному рівні РРІ, пов'язаному з розробкою елементів збутової політики маркетингу. Так, на ринковому й партнерському етапах РРІ може знадобитися диференціація методів розробки й реалізації проекту позиціонування інновацій і управління їх життєвим циклом залежно від типу авіаринку, на який просувається інновація.

- по-п'яте, виходячи з вищевикладеного, особлива увага приділяється саме інноваційним авіатехнологіям.

Багатомірність ІАТ характеризує їхню економічну сутність і економічне значення. Одночасно із цим фіксується історична і логічна обумовленість інституціоналізації процесу РРІ ІАТ як їх трансформації з Public Goods у самостійне благо (авіатовар), що обертається на авіаринку.

На сучасному авіаринку інновації-авіатехнології як об'єкт РРІ мають ряд особливостей, таких як їхня здатність комерціалізувати, як на масовому (авіаринку), так і на авіаринку одиничних угод, складністю оцінок витрат і ефектів від РРІ, специфікою їх життєвого циклу, «не поглинаємість» у результаті споживання, альтернативним характером ринкового обігу, можливістю міжгалузевого й між ринкового трансферу і їх невизначеним і одночасно надприбутковим характером.

Висновки. Провівши дослідження авіаринкових інновацій як об'єкта авіаринкових інновацій й об'єкта РРІ, необхідно відзначити, що визначається не тільки характерний для сучасної економіки спільність всіх інновацій на основі їх авіатехнологічних складових, що дозволить установити універсальність ІАТ як об'єкта РРІ, що відображає всі об'єктивні якості інновацій, але й інституціональну природу, що само відтворюється, проявляється в тому, що авіаринкові інновації-авіатехнології як об'єкт РРІ формують не тільки безпосередньо авіаринкові інститути, але й ряд (або перешкоджаючих) РРІ інновацій інститутів, таких як союзи підприємців, споживчі суспільства – іншими словами, РР авіаринкових інновацій-авіатехнологій пов'язана з інституціоналізацією суспільних, цивільних і державних інститутів. Разом з тим універсальність ІАТ як об'єктів РРІ й авіатехнологічна складова всіх видів авіаринкових інновацій дозволяє й розширювати можливості побудови МСІРАГУ і комплексної маркетингової пропозиції інноваційної цінності авіаринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрєєва Т.П. Україна: економічний і інвестиційний потенціал / Т.П. Андрєєва. – Л. : Львів. комерц. акад., 2002. – 162 с.
2. Белошапка В.А. Стратегічне управління: принципи та міжнародна практика / В.А. Белошапка, Г.В. Загорий. – К. : Абсолют-В, 1998. – 352 с.
3. Войнаренко М.П. Проблеми реформування економіки України : [монографія] / [М.П. Войнаренко, Л.П. Раденька, В.Р. Філінюк]. – К. : Логос, 1999. – 260 с.
4. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України : [монографія] / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – С. 272.
5. Данилишин Б.М., Любченко О.М. Маркетингова стратегія регіонального продовольчого ринку / Б.М. Данилишин, О.М. Любченко. – Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2006. – 250 с.
6. Жаворонкова Г.В., Садловська І.П., Шкода Т.Н., Жаворонков В.О. Стратегічне управління авіатранспортними підприємствами : [монографія] / [Г.В. Жаворонкова, І.П. Садловська, Т.Н. Шкода, В.О. Жаворонков] ; за ред. Г.В. Жаворонкової. – К. : Кондор, 2012. – 676 с.
7. Кам'янецька О.В. Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку авіаційної галузі України / О.В. Кам'янецька // Економіка, підприємництво та менеджмент. – К. : НАУ, 2007. – Вип. 8. – С. 46–50.
8. Нельсон Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С.Дж. Уинтер ; пер. с англ. – М. : Дело, 2002. – 536 с.
9. Новикова М.В. Перспективи та пріоритети економічного розвитку авіаційної галузі України у контексті глобального конкурентного середовища / М.В. Новикова, О.С. Решетило // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. пр. – К. : НАУ, 2008. – Вип. 20. – С. 11–14.
10. Полянская Н.Е. Организация коммерческой работы на воздушном транспорте : [монографія] / Н.Е. Полянская. – К. : НАУ, 2004. – 320 с.
11. Michael J. Leiblein, Arvids A. Ziedonis. Technology Strategy and Innovation Management (Strategic Management Series). Edward Elgar Pub.; June 29, 2011. – 592 p.

УДК 378.4.007:005.21

Кузьмин В.М.
кандидат економічних наук, доцент
Івано-Франківського національного
технічного університету нафти і газу

СИНЕРГЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

SYNERGETIC ASPECTS OF MANAGEMENT IN SYSTEM OF THE HIGHER EDUCATION

АНОТАЦІЯ

В статті висвітлено синергетичний підхід до управління системою вищої освіти. Представлені можливості розвитку системи вищої освіти на мега-, макро- та мікрорівнях. Окреслено теоретичні аспекти формування структури і стратегії університету.

Ключові слова: синергетика, освіта, розвиток, університет, структура, стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен синергетичний подход к управлению системой высшего образования. Приведены возможности развития системы высшего образования на мега-, макро- и микроуровнях. Очерчены теоретические аспекты формирования структуры и стратегии университета.

Ключевые слова: синергетика, образование, развитие, университет, структура, стратегия.

ANNOTATION

In the article the synergetic approach in management of the higher education system is considered. The opportunities of development of the higher education system for mega -, macro- and microlevels are given. Theoretical aspects of forming of structure and strategy of university also are outlined.

Keywords: synergetica, education, development, university, structure, strategy.

Постановка проблеми. Необхідність децентралізації державного і місцевого управління, створення передумов для інтеграції з європейськими країнами, можливості застосування сучасних управлінських та інформаційних технологій, утворення соціальних мереж і організацій громадянського суспільства тощо обумовлюють перегляд і удосконалення теоретичних і практичних засад менеджменту на всіх рівнях: державного управління та місцевого самоврядування, організацій і окремої особистості.

Трансформаційні процеси в країні вимагають методології прискореного національного розвитку, визначення джерел, особливостей оцінки результатів і ефективності на всіх системних рівнях. В сфері методології в сучасних наукових дослідженнях і дискусіях останніх десятиліть отримало широке розповсюдження поняття «синергетика».

Синергетичний підхід можна визначити як спосіб постановки і вирішення завдань буття і розвитку складних систем в різноманітних сферах: в економічній, соціальній, природній тощо. Важливим є застосування даного підходу в процесах управління, зокрема, в системі освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основоположниками теорії синергетики є відомі вчені: лауреат Нобелівської премії І. Пригожин [1], та Г. Хакен [2]. Дана теорія була сформована для дисипативних фізичних і хімічних систем, проте надалі знайшла відображення для трактування різноманітних соціальних і економічних явищ.

Проблематика управління складними соціально-економічними системами частково знаходить відображення в працях В. Бранського [3], В. Буданова [4], П. Друкера [5], Г. Мінцберга [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте впровадження теоретичних положень синергетики вносить нові акценти в класичні теорії і практику управління соціальними та економічними системами. Зокрема, з позицій синергетики доцільно розглянути можливості вирішення певних проблем управління системою вищої освіти як складною системою.

Мета статті полягає у висвітлені синергетичних аспектів управління системою вищої освіти та окресленні можливостей удосконалення управління функціонуванням та розвитком її основних підсистем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Синергетика (теорія складних систем) –науковий напрямок, що вивчає закони самоорганізації систем різної природи. Крім того, методологія синергетики дозволяє здійснити наступну інтерпретацію взаємодії рівнів ієрархії системи. «Сам процес становлення є процес зникнення, а потім народження одного з них у процесі взаємодії, мінімум трьох ієрархічних рівнів системи» [4, с. 59]: мега-, макро-, мікрорівнів. Основу мегарівня становлять параметри порядку складної системи.

З позиції синергетики В.П. Бранський формує таке визначення розвитку: «Розвиток є ріст ступеню синтезу порядку і хаосу, обумовлений прагненням до максимальної стійкості» [3]. Деталізуючи приведене визначення до системи освіти, порядок – це нормативно-правові акти та інститути, що забезпечують їх функціонування (мегарівень), хаос – академічна свобода і мобільність учасників освітнього процесу (мікрорівень), чим «більше» порядку і хаосу, тим потенційно вищий рівень розвитку системи.

Ще в 1993 р. в національній програмі «Освіта» («Україна XXI століття») серед принципів реалізації програми відмічено: «Безперервність освіти, що відкриває можливість

для постійного поглиблення загальноосвітньої та фахової підготовки, досягнення цілісності і наступності у навчанні та вихованні; перетворення набуття освіти у процес, що триває упродовж всього життя людини» [7], в 2009 р. «навчання впродовж життя» визначена Льовенським комюніке для реалізації в рамках Болонського процесу [8]. Видатний теоретик менеджменту П. Друкер також підкреслює важливість цього процесу: «Сьогодні ми признаємо той факт, що навчання представляє процес впродовж життя відслідковування змін. І найбільш насущна проблема полягає в тому, щоб навчити людей навчатися» [5, с. 40]. В чинному Законі України «Про вищу освіту освіту», в ст. 3, п. 3 [9], приводиться, що «формування і реалізація державної політики у сфері вищої освіти забезпечуються шляхом: ... розширення можливостей для здобуття вищої освіти та освіти протягом життя», проте надалі не конкретизуються шляхи «розширення можливостей». Серед прав осіб, які навчаються у вищих навчальних закладах, в п. 1 ст. 62 цього Закону [9], визначено: вибір навчальних дисциплін у межах, передбачених відповідною освітньою програмою та робочим навчальним планом, в обсязі, що становить не менш як 25% загальної кількості кредитів ЄКТС, передбачених для даного рівня вищої освіти, та участь у формуванні індивідуального навчального плану.

Для посилення «хаосу», як передумови розвитку, недостатня «участь у формуванні індивідуального навчального плану», а необхідно його самостійне формування здобувачем освіти, тобто можливості вільного вибору навчальних дисциплін як в рамках робочого навчального плану (для прикладу не менш 75% загальної кількості кредитів ЄКТС), так і серед дисциплін, які викладаються в університеті. Це дозволить здобувачам освіти сформувати унікальні (індивідуальні) компетенції, різноманіття яких є передумовою розвитку організації, громади, території.

Такі підходи є в багатьох розвинених країнах. Це вимога часу, практично обґрунтована менеджментом. Уже цитований класик менеджменту П. Друкер відзначає: «Кожен споживач має пульт дистанційного управління виробником товарів чи послуг» [5]. Проте для надання можливості участі в такому управлінні здобувачами освітніх послуг необхідне подальше удосконалення законодавства. Держава повинна реально забезпечити право кожному випускнику середньої школи на безоплатне здобуття вищої освіти в обсязі до 360 кредитів ЄКТС в будь-якому вищому навчальному закладі. Коли ряд європейських країн пропонують безоплатне навчання українським здобувачам освіти, держава повинна реалізовувати такий підхід. Держава має ряд ефективних механізмів державного регулювання в сфері освіти, зокрема ЗНО, ліцензування, фінансовий контроль та ін. Проте механізм держзамовлення показав неспроможність забезпечити вирішення проблем держави навіть в окремих сферах економіки і соціуму. Середньострокове прогнозування потреби фахівців на ринку праці, яке законодавчо закріплено в основі держзамовлення, – рецидив командно-адміністративної системи, який не може бути ефективним в сьогоднішніх реаліях. Фінансування повинно «йти» за здобувачем освіти. Оплата вищим навчальним закладам здійснюється державою за кожну дисципліну, вивчену здобувачем освіти (кратно кредитам ЄКТС), згідно індивідуального навчального плану. Для цього створюється Єдиний державний реєстр здобувачів вищої освіти (практично він формується за даними Єдиного реєстру вступної кампанії), в якому відображаються дисципліни і кількість оплачених державою кредитів.

Визнаючи визначальну роль держави в розвитку і регулюванні освітньої сфери, забезпеченні відповідної якості освіти, необхідно відмітити, що основною ланкою системи освіти (макрорівень) є університет, і розвиток цієї основної ланки є вирішальним для розвитку всієї освітньої системи.

Серед широкої палітри підходів до формування структури і стратегії організації використаємо один з найфундаментальніших хрестоматійних підходів, запропонований в класичній праці Г. Мінцберга «Структура в п'ятірках» (Structure in fives, 1983 р., російськомовне видання «Структура в кулаке», 2004 р. [6]). Приведемо основні п'ятірки (за Г. Мінцбергом), які визначають організаційний дизайн і структуру організації.

Пять механізмів координації [6, с. 21, рис. 1.1]:

простий контроль – координація на основі директивних вказівок координатора верхнього рівня ієрархії, характерна для ієрархічних і інших структур з жорстким контролем з боку керівництва;

стандартизація робочих процесів – координація на основі специфікації (програми) змісту всіх етапів процесу і відповідних функцій (інструкцій) співробітників, груп і підрозділів, що беруть участь в робочому процесі;

стандартизація випуску – координація на основі детальної специфікації (стандартів, опису) результатів діяльності (процесу);

стандартизація навиків (входу) – координація на основі ідентифікації характеристик компетенцій, знань і навиків персоналу, що здійснює діяльність і реалізацію завдань відповідно до рівня підготовки (кваліфікації);

взаємне узгодження – координація на основі неформальних комунікацій співробітників, груп, підрозділів, характерна для простих систем, проте з успіхом використовується і в складних системах при управлінні міжфункціональними групами і проектними командами.

П'ять складових частин організації [6, с. 31, рис. 1.2]:

операційне ядро організації, що здійснює основну діяльність, пов'язану з виробництвом товарів і послуг;

стратегічна вершина – забезпечує ефективне виконання організацією її місії, а також обслуговування потреб тих, хто контролює організацію або володіє іншою владою над нею;

серединна лінія об'єднує наділених формальними повноваженнями менеджерів, які є проміжною ланкою між стратегічною вершиною і операційним ядром (керівники служб і відділів, старші менеджери установи, які координують діяльність адміністраторів і менеджерів нижнього рівня);

техноструктура об'єднує аналітиків і фахівців, які організовують і підтримують інформаційні потоки, визначають форми стандартизації в організації, забезпечують моніторинг і контроль якості діяльності підрозділів. Техноструктура втілює прагнення до стандартизації діяльності;

допоміжний персонал об'єднує весь персонал підрозділів забезпечення організації за рамками основного виробничого процесу (інформація, зв'язок, охорона, комунальна, господарська служби тощо).

П'ять рушійних організаційних сил [6, с. 268, рис. 7.1]:

сила (тяга) до централізації;
сила (тяга) до стандартизації;
сила (тяга) до балканізації;
сила (тяга) до професіоналізації;
сила (тяга) до колаборації.

З позиції організаційного проектування більшість організацій формуються під впливом всіх п'яти сил, проте внаслідок дії факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ організація буде тяготити до конфігурації, яка визначається основною рушійною силою.

Розглянемо вплив рушійних сил (тяг) на структуру і стратегію університету.

Тяга до централізації. Стратегічна вершина прагне до централізації, основний координаційний механізм – простий контроль. В той же час процес прийняття рішення відзначається ґнучкістю, так як централізація дозволяє швидко реагувати на фактори зовнішнього середовища. Стратегія формулюється керівником і здебільшого є прямою екстраполяцією його особистого бачення майбутнього організації. Тяга до централізації і, як наслідок, до простої структури характерна для «молодих» університетів, які функціонують завдяки підприємницькій і організаційній здатності лідера-керівника. Також, згідно гіпотези 14 [6, с. 256]: чим жорсткішим зовнішній контроль над організацією, тим централізованіша і формалізованіша її структура, державним університетам внаслідок жорсткого контролю з боку центральних органів влади теж притаманна тяга до централізації, посилення автономії, згідно Закону «Про вищу освіту» [9], суттєво не впливатиме на зменшення тяги до централізації, оскільки механізми призначення керівника та фінансування суттєво не змінились.

Тяга до професіоналізації. Представники операційного ядра, професіонали, намагаються мінімізувати вплив стратегічної вершини і техноструктури, вони функціонують відносно автономно, основний координаційний механізм – стандартизація кваліфікації (знань і навиків). В університетах тяга до професіоналізації є визначальною і приводить в більшості університетів до формування такої базової структури, як професійна бюрократія. Операційне ядро університету (викладачі, завідувачі кафедр як адміністратори первинної ланки) втілює прагнення до професіоналізації (збільшенню ролі професіоналів операційного ядра). Стандарти для професійної бюрократії формуються за межами організації і визначаються нормативними актами державних органів або професійних об'єднань, для університетів це закони України («Про вищу освіту», «Наукову і науково-технічну діяльність» та ін.), нормативні акти Кабінету Міністрів України, Міністерства освіти і науки, Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти та ін.

Академічна свобода (в умовах чинного законодавства) забезпечує передумови для відповідної горизонтальної та вертикальної децентралізації та можливість самостійного контролю робочих процесів та їх результатів. Формування адміністративної структури професійної бюрократії є доволі складним і суперечливим процесом. Г. Мінцберг відзначає: «В професійній бюрократії нерідко виникають паралельні відокремлені адміністративні ієрархії: одна демократична і висхідна – для професіоналів, інша, механічно-бюрократична і нисхідна – для допоміжного персоналу [6, с. 340]». Ще одна неоднозначність полягає в тому, що професіоналу потрібна «свобода» для можливості ефективної діяльності, в той же час цю «свободу» (зокрема, більшість ресурсів, нівелювання несприятливих зовнішніх і внутрішніх факторів) в значній мірі визначають адміністратори. Тому владу в структурах професійної бюрократії часто отримують адміністратори, які вирішили відійти від професійної діяльності на користь адміністративної, оскільки останню вони можуть виконувати ефективніше. Проте адміністратор професійної бюрократії в змозі ефективно виконувати свої повноваження тільки до тих пір, доки професіонали вважають, що він ефективно сприяє реалізації їх інтересів. Формування стратегії децентралізованої структури професійної бюрократії можна звести до формування власних стратегій найбільш значимих професійних структурних елементів, конкретніше – стратегічних проектів, ініціатив, в цінності яких змогли переконати всіх членів організації впливові професіонали.

Тяга до стандартизації. Для техноструктури стандартизація робочих процесів є основним координаційним механізмом в організа-

ції, а техноструктура є ключовою складовою механістичної (машинної) бюрократії. Важливим фактором для функціонування техноструктури університету є зовнішній контроль, в основі якого відповідні освітні стандарти, акредитаційні, ліцензійні вимоги тощо, що створює підґрунтя для формування відповідних стандартів робочих процесів техноструктурою університету (більшість цих стандартів без операційного ядра техноструктура сформувати неспроможна, що є відмінністю від традиційних механістичних бюрократій). Іншим фактором є «масовізація» випуску вищих навчальних закладів, а масовий випуск, на думку технократів, вимагає жорсткої стандартизації процесу.

Ще одним специфічним фактором є Болонський процес. Як відомо, Україна приєдналася до Болонського процесу на Конференції міністрів європейських країн у травні 2005 р. в Бергені. У рамках Болонського процесу формується Європейський простір вищої освіти (ЄПВО). Болонський процес передбачає структурне реформування національних систем вищої освіти країн Європи, зміну освітніх програм і проведення необхідних інституційних перетворень у вищих навчальних закладах Європи. Проте він не передбачає уніфікації змісту освіти. Болонський процес передбачає насамперед розвиток університетської освіти [8], а не посилення стандартизації освіти, проте техноструктура міністерств, університетів ініціює все нові зміни в усіх стандартах, навчальних планах, робочих програмах тощо. Крім стандартів робочого процесу, техноструктура також продукує норми і правила, які пронизують всю систему. Механістична бюрократія – це структура, «одержима контролем» [6, с. 283]. Власне, для цього їй необхідні стандарти, норми, правила. Одна з особливостей структури механічних бюрократій – конфліктність, для її згладжування необхідно створення спеціальних контрольних систем. Тому одне з головних завдань менеджерів стратегічної вершини – постійне налаштовування бюрократичної вершини, при цьому також залишаються функції прямого контролю. Тобто в механістичній бюрократії основна влада знаходиться в менеджерів стратегічної вершини. Процес формування стратегії є нисхідним (зверху-вниз), причому це буде в значній мірі директивне, негнучке планування. Стратегічна вершина на основі даних техноструктури формує стратегію, яку буде реалізовувати операційне ядро. Розділеність формування і реалізації стратегії, негнучкість структури загалом приводять до неможливості вчасного коригування стратегії при зміні зовнішніх факторів, таким чином, стратегія, як правило, в такій структурі нереалістична і неадаптаційна. Тобто структура механістичної бюрократії ефективна тільки для досягнення єдиної цілі – забезпечення масового випуску. Проте уже акцентовано, що для розвитку системи вищої освіти (і країни загалом) необхідна індивідуалізація освітніх планів, не масовий випуск.

Тяга до балканізації. Менеджери серединної лінії також є «прихильниками автономії». По суті, вони є прихильниками обмеженої вертикальної децентралізації, розщеплення організаційної структури на ринково орієнтовані організаційні одиниці, які в теорії управління найчастіше називають дивізіонами, відповідно, таку децентралізовану структуру – дивізіональною. Найбільш схильною до дивізіоналізації є структура механістичної бюрократії. Бюрократія стратегічної вершини, і особливо техноструктури, не в змозі оперативно реагувати на швидкі зміни в ринковому оточенні, операційних процесах, її рішення досить формалізовані, часто неоперативні і неефективні, тому більш доцільною є вертикальна децентралізація з передачею всіх повноважень з операційної діяльності менеджерам серединної лінії, повноваження з стратегічного розвитку і, звичайно, контроль, який базується на координаційному механізмі стандартизації випуску, залишаються в стратегічній вершині. Для більшості університетів з базовою структурою професійної бюрократії схильність до дивізіоналізації є незначною. Професіоналам, представникам операційного професійного ядра, в принципі не суттєвим є розподіл повноважень між стратегічною вершиною і серединною лінією, а в силу консерватизму, наближення конкретнішого (ближчого) адміністрування здебільшого сприймається негативно. Тому питання дивізіоналізації (внутрішньої) для університетів є не досить актуальним. Звичайно, удосконалення в структурі університетів проходять, створюються інститути, факультети, інші підрозділи, але це поточні структурні зміни, направлені на оптимізацію структури та покращення керованості. Питання дивізіоналізації вузів постає в інших ракурсах. Перше, система державних університетів – це мультидивізійна структура з центром (штабом) управління в міністерстві освіти і науки. В складних ринкових умовах така структура не може забезпечити ефективне функціонування і розвиток системи. Декларуючи з початку 90-х років в усіх документах як стратегічне завдання децентралізацію вищої освіти, конкретні кроки до автономізації університетів (згідно новій редакції Закону «Про вищу освіту» [9]), незначні, незважаючи на наявність в державі всіх необхідних для такої дії факторів: державної стратегії, децентралізації фінансових функцій, можливості контролю випуску тощо. Друге, дивізіоналізація відбувається не тільки шляхом розщеплення, а й приєднання дивізіональних підрозділів: в структуру багатьох університетів включаються навчальні інститути, коледжі, технікуми, ліцеї, інші освітні установи, проте не маючи реальної автономії в рішенні стратегічних

питань, питання перспективи і розвитку цих дивізіонів університет, як і самі підрозділи, ефективно вирішити не в змозі.

Тяга до колаборації. З розвитком науково-технічного прогресу, інформаційних технологій роль допоміжного персоналу університету зростає. «Колаборація» допоміжного персоналу з стратегічною вершиною в можливості створення сучасних управлінських інформаційних систем (наприклад, електронного документообігу), участі в реалізації системи контролю випуску, для університету – тестування знань студентів з окремих дисциплін (зовнішнє тестування «входу» перебрала на себе держава). Можливість взаємодії допоміжного персоналу з операційним професійним ядром і формування адхократичних груп буде розглянуто нижче.

Сумарний вплив приведених сил (тяг) на структуру і стратегію університету визначається специфікою окремого університету, проте можна зробити наступні проміжні висновки: поєднання різних методів координації і контролю з ресурсної точки зору є дисфункціональним, а надлишковий контроль є демотивуючим фактором для операційного ядра професійної бюрократії, основи університетської структури.

Приведені положення розглянуті для монофункціональної структури, ця функція – освіта, яка на даний час сфокусована на репродукції відповідного рівня знань з видачею відповідного диплома державного зразка.

Другою функцією університету є наука. Високоякісну освіту можна забезпечити тільки на базі передових наукових досліджень. При цьому наукові дослідження університету є не тільки важливим засобом забезпечення освітнього процесу, але й окремим ринковим продуктом в виді нових знань (фундаментальна наука) і технологій (прикладна наука). В сучасних умовах формування економіки знань наука для університету – це стратегічна діяльність для забезпечення конкурентоспроможності як в даний час, так і в майбутньому. В бізнес-організаціях оперативні і стратегічні функції виконують здебільшого різні підрозділи і співробітники. В університеті досить унікальна ситуація: викладачі «балансують» освітню і наукову діяльність. Але управління науковою діяльністю в ринкових умовах проблема набагато складніше, ніж оперативне управління освітньою діяльністю.

Не вдаючись в аналіз існуючих проблем управління наукою в університеті, приведемо ще одну можливу структурну конфігурацію – місіонерську структуру [6, с. 499]. Тобто шостий елемент організації – ідеологія: система поглядів організації на її роль в суспільстві. Тяга (сила) ідеології може ослабити або підсилити існуючі п'ять тяг (сил) організації і привести до формування принципово нових структурних конфігурацій. Університет – складна система, яка не тільки виконує освітні і наукові функції, але має вплив на соціальний, економічний, культурний, духовний, інституційний розвиток громад, регіонів і країни. Реакція на цей вплив з сторони населення, бізнесу і влади формує роль університету на території, тому третя важлива функція університету – участь у розвитку суспільних територіальних систем (громад, регіонів) на основі домінантних ідеологій і цінностей. Роль університетів не обмежується вагомими відрахуваннями в місцевий бюджет, формування постіндустріальної економіки (економіки знань) вимагає участі університетів в формуванні і реалізації стратегій розвитку територій, створенні інноваційних кластерів, удосконаленні бізнес-середовища тощо.

Уже акцентовано, що тенденції до прискорення змін в зовнішньому і внутрішньому середовищах зумовлюють необхідність використання нових знань, навиків, технологій в соціальному, підприємницькому, управлінському середовищі. Концепція «навчання впродовж життя» (life long learning) направлена на вирішення даної проблеми. На принципах стандартизації процесу, які є в основі існуючих концепцій післядипломної освіти, можна забезпечити часткову реалізацію цієї концепції в рамках другої вищої, перепідготовки або підвищення кваліфікації, але на часі реалізація більш актуальних завдань: створення умов для використання нових знань, навиків, технологій, які генеруються чи удосконалюються як працівниками, студентами університету, так і випускниками університету (який закінчив університет рік чи десять років тому), підприємцями, керівниками різних ланок середніх і великих підприємств, місцевих органів влади. Така взаємодія можлива через інформаційні мережі за конкретними напрямами освітньо-наукової діяльності університету. Інформаційна взаємодія є передумовою формування і реалізації спеціальних (ad hoc) проектів (Інтернет-семінари, вебінари, конференції, науково-дослідні роботи, підприємницькі впровадження тощо). Такі проекти можуть реалізовуватися тільки на основі координаційних механізмів взаємного узгодження. Виконання складних проектів здійснюється на основі угод про співпрацю між всіма зацікавленими сторонами (для прикладу, аналогами таких проектів можуть бути науково-дослідні роботи, які виконуються представниками різних кафедр університету і замовника). Таким чином, формується віртуальна структура для реалізації спеціальних (ad hoc) проектів. В подальшому на основі цих спеціальних проектів можуть бути утворені на принципах спеціалізації інноваційні технологічні центри, індустріальні бізнес-інкубатори, технопарки тощо. Проте очевидно, що при дефіциті демократичних засад функціонування (інститутів), недостатній інтенсивності громадської вза-

ємодії така інноваційна інфраструктура буде функціонувати непродуктивно.

Висновки. Звичайно, триєдина функція університету (освіта, наука, територіальний розвиток) була і буде наріжним каменем функціонування університету як складної соціально-економічної системи. Проте ускладнення зовнішнього середовища при утвердженні основ ринкової економіки вимагає і в той же час створює нові можливості для реалізації приведених функцій і організаційного розвитку через удосконалення структури і стратегії. Розвиток структури університету можливий в напрямі розвитку базової структури професійної бюрократії та елементів місіонерської і адхократичних віртуальних структур. Відповідно, стратегія формується в виді загальної стратегії університету, в якій відображаються стратегічні напрями з реалізації місії (трьох основних функцій), стратегічних завдань, які формуються визначальними підрозділами професійної бюрократії і стратегічних спеціальних проектів (в сфері науки, територіального розвитку тощо).

Подальші наукові дослідження доцільно проводити в напрямі удосконалення елементів структури і стратегії розвитку університету та їх деталізації для конкретних університетів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пригожин И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1986. – 432 с.
2. Хакен Г. Синергетика. / Г. Хакен. – М. : Мир, 1980. – 406 с.
3. Бранский В.П. Теоретические основы социальной синергетики / В.П. Бранский // Петербургская социология. – 1997. – № 1. – С. 148–179.
4. Буданов В.Г. Методология синергетики в позднеклассической науке и в образовании /В.Г. Буданов ; изд. 3-е, доп. – М. : Издательство Л.КИ, 2009. – 240 с.
5. Эдерсхейм Э. Лучшие идеи Питера Друкера / Э. Эдерсхейм ; пер. с англ. под ред. А.А. Чернова. – СПб. : Питер, 2008. – 384 с.
6. Минцберг Г. Структура в кулаке / Г. Минцберг ; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2004. – 512 с.
7. Державна національна програма «Освіта» («Україна XXI століття»), затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 3 листопада 1993 р. № 896 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/.
8. Стратегія та сучасні тенденції розвитку університетської освіти України в контексті Європейського простору вищої освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mon.gov.ua.
9. Закон України «Про вищу освіту» № 1556-VII від 1 липня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/.

УДК 351.863

Левчук О.В.
кандидат економічних наук, доцент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE IN GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано особливості економічної безпеки України в процесах світової глобалізації, розглянуто термін «економічна безпека» як наукову категорію та об'єкт управління, досліджено концептуальні основи та понятійно-категоріальний апарат проблеми забезпечення економічної безпеки України в сучасних умовах.

Ключові слова: економічна безпека, глобалізація, концепція економічної безпеки, безпека суспільства, безпека особи, економічний суверенітет.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы особенности экономической безопасности Украины в процессах мировой глобализации, рассмотрен термин «экономическая безопасность» как научная категория и объект управления, исследованы концептуальные основы и понятийно-категориальный аппарат проблемы обеспечения экономической безопасности Украины в современных условиях.

Ключевые слова: экономическая безопасность, глобализация, концепция экономической безопасности, безопасность общества, безопасность личности, экономический суверенитет.

ANNOTATION

The features of economic security of Ukraine in the process of world globalization, considered the term «economic security» as a scientific category and facility management, studies the conceptual framework and conceptual- categorical apparatus problems of economic security of Ukraine in modern conditions.

Keywords: economic security, globalization, concept of economic security, social security, security of persons, economic sovereignty.

Постановка проблеми. Питання економічної безпеки зачіпає інтереси багатьох країн. Як показує світовий досвід, збиток економічним інтересам завдається різноманітними спробами: порушенням нормального стану міжнародної торгівлі (застосування ембарго, введення надмірних кількісних і тарифних обмежень, штучне підвищення або зниження цін на ті чи інші товари), створенням перепон на шляху міжнародного руху технологій, порушенням практики комерційної діяльності та ін. В сучасних умовах розвитку економіки України, особливо на тлі процесів глобалізації, окреслена вище проблема постає особливо гостро. Товарні «війни» з колись найбільшим імпортером нашої продукції – Російською Федерацією, що проявлялися в запровадженні найрізноманітніших видів обмежень, таких як санітарні умови, квотування, технічні вимоги та ін., анексія Криму та військові дії в Донецькій та Луганській областях завдавали та продовжують завдавати суттєвих збитків економіці України, порушуючи тим самим економічну безпеку держави. Все це і обумовило актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань економічної безпеки, умов її підтримки і забезпечення, можливостями інтеграції України в умовах трансформаційних перетворень присвячено праці таких вчених, як О. Білорус, І. Бінько, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Губський, Я. Жаліло, Д. Лук'яненко, А. Мазаракі, В. Мунтіян, Ю. Макогон, В. Новицький, Ю. Пахомов та ін.

Мета статті – проаналізувати особливості економічної безпеки держави в умовах глобалізації, розглянути термін «економічна безпека» як наукову категорію та об'єкт управління, дослідити концептуальні основи та понятійно-категоріальний апарат проблеми забезпечення економічної безпеки України в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «економічна безпека» є відносно новим в українському лексиконі, хоча воно досить поширене і давно використовується у практичній діяльності на Заході. Проблема економічної безпеки вперше викристалізувалася в 30-х роках минулого століття на території США. Актуальність цього питання була обумовлена тогочасною потужною світовою кризою і необхідністю напрацювання заходів швидкого реагування на загрози такого масштабу в рамках національної економіки. У 70-х роках минулого століття під поняттям «економічна безпека» почали розуміти найважливіші складові національної безпеки, і досить швидко цей термін набув широкого поширення в економічно розвинутих капіталістичних країнах.

Навмисний збиток завдається національній валютній системі шляхом заниження курсу національної валюти, заморожування вкладів в іноземних банках, введення кредитних обмежень. Інколи цілеспрямовано порушується порядок руху капіталу, зокрема, через втечу капіталу, незаконну реквізицію або націоналізацію без компенсації власності іноземних інвесторів.

До порушень міжнародної економічної безпеки належать також організація цілеспрямованого відпливу наукових кадрів і кваліфікованих робітників, невиконання вимог чинної системи міжнародного транспортного сполучення всупереч відповідним угодам.

Необхідність детального наукового аналізу економічних наслідків активної участі України у світогосподарських та євроінтеграційних про-

цесах зумовлена тим, що наша країна успадкувала такий економічний потенціал, який в умовах ринкової економіки продукує загрози її економічній безпеці. Тому на підставі узагальнення теоретичних засад, сучасних поглядів на вплив глобалізаційних та інтеграційних процесів на стан економічної безпеки країни вкрай важливим є формування теоретико-методологічних та практичних підходів до формування та запровадження на практиці системи економічної безпеки України в умовах глобальних викликів.

У Законі України «Про основи національної безпеки України» зазначено, що об'єктами національної безпеки є людина і громадянин, суспільство та держава [2]. Економічна безпека є складовою національної безпеки, тому проблема її забезпечення має розглядатися щодо об'єктів національної безпеки. Такий підхід обумовлено тим, що особа, суспільство та держава, займаючи різні положення в економічній системі, визначають потреби в різних економічних інтересах, а відповідно – різних способів забезпечення економічної безпеки.

На думку Л.І. Абалкіна, економічна безпека – це стан економічної системи, який дозволяє їй розвиватися динамічно, ефективно і вирішувати соціальні завдання та при якому держава має можливість виробляти і втілювати в життя незалежну економічну політику. Погоджуючись з динамічною теорією, в розгляді економічної безпеки завданням щодо її забезпечення є не тільки стабільність, але й розвиток і зростання [4].

Узагальнюючи думку більшості вчених, можна сказати, що економічна безпека – це стан захищеності економіки країни від внутрішніх та зовнішніх загроз. Стан національної безпеки України означає такий ступінь захищеності життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, при якому забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних і потенційних загроз національним інтересам.

Невід'ємною складовою національної безпеки є економічна безпека держави (далі – ЕБД). Вона відіграє вирішальну роль у досягненні економічного суверенітету держави, забезпеченні економічного розвитку, реалізації ефективної соціальної політики, убезпеченні суспільства від екологічних стихій, зростанні національної конкурентоспроможності в умовах міжнародної економічної взаємозалежності. Створення ефективної системи економічної безпеки держави дає можливість вчасно виявляти загрози національним економічним інтересам і запобігати заподіянню збитків соціально-економічній системі в цілому. Поліпшення системи економічної безпеки набуває особливої актуальності для країн, які переживають трансформаційну кризу та загострення притаманних їй суперечностей.

Все вищевикладене зумовлює необхідність ґрунтовного дослідження сутності та напрямків формування економічної безпеки держави.

Варто зазначити, що після розпаду СРСР та здобуття незалежності Україна, поступово переходячи від планового до ринкового типу господарювання, почала будувати власну економічну систему. Складність цього процесу посилювалася тим, що в Україні перехід до ринкових відносин відбувся в період світової фінансової кризи, що, в свою чергу, було причиною підриву і без того складної ситуації в економічній сфері. На цьому етапі виникає потреба у нових орієнтирах, методах і способах формування принципово нової моделі національної економічної системи, що здатна забезпечити захист економічних інтересів особи, суспільства та держави. У зв'язку із цим першочергового значення набуває дослідження та практичне вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки України.

Економічній безпеці по праву належить центральне місце в системі національної безпеки, оскільки вона є основою для належного функціонування всіх елементів, що відносяться до цієї системи: політичної, соціальної, військової, екологічної, технологічної, інформаційної безпеки тощо. Це зумовлено тим, що належне забезпечення рівня національної конкурентоспроможності, військово-політичної стабільності, надійної обороноздатності, ефективної соціальної політики, злагоди в моральному і духовному житті суспільства, розвитку науково-технічного прогресу, захисту інформації та запорука безпечного екологічного стану неможливі без міцної та ефективної економіки.

Таким чином, ефективне забезпечення економічної безпеки держави є гарантом її суверенітету, незалежності і територіальної цілісності. Проте слід відмітити, що дослідження цієї проблеми і досі перебуває на етапі реформування, і тому не знайшло достатнього та комплексного відображення в науково-економічній літературі. Спостерігається суперечливість поглядів щодо визначення як самого поняття «економічна безпека», так і її основних складових та суміжних з нею понять і категорій. У зв'язку із цим актуальності набуває проведення комплексного аналізу підходів до тлумачення терміну «економічна безпека».

Загалом, економічна безпека держави означає захищеність усіх рівнів економіки країни від небезпечних дій, що можуть бути як наслідком свідомого впливу будь-якого чинника, так і стихійним напливом ринкових сил. Небезпечними можуть вважатися такі дії, які призводять до погіршення економічного стану країни у критичний рівень. Це може бути, наприклад, таке погіршення умов життя, з яким населення не готове миритися і яке внаслідок цього може перетворитися на соціальний конфлікт, що загрожуватиме існуванню економічної та політичної систем.

На наш погляд, економічну безпеку держави взагалі варто розглядати як найважливішу якісну характеристику економічної системи, що визначає здатність підтримувати послідовну реалізацію національно-державних інтересів, стійку дієздатність господарських суб'єктів, нормальні умови життєдіяльності населення.

ЕБД має внутрішню матеріально-речову основу – достатньо високий рівень розвитку продуктивних сил, що може забезпечити суттєво важливу частину натуральних і вартісних елементів розширеного відтворення ВНП; внутрішню соціально-політичну основу – достатньо високий рівень суспільної злагоди щодо довгострокових національних цілей, які дають можливість розробити та прийняти державну стратегію соціального та економічного розвитку.

Питання економічної безпеки набувають особливої актуальності для країн, які перебувають у стану трансформаційної кризи. Це явище завжди характеризується загостренням суперечностей, які є результатом кризових ситуацій. Глибина і характер розвитку кризи можуть поставити під загрозу саме існування соціально-економічної системи країни. У цьому разі одним із першочергових завдань є саме забезпечення економічної безпеки.

Більшість провідних науковців слушно відзначають той беззаперечний факт, що система ЕБД не існує сама по собі. Вона пов'язана з економічною безпекою людини та міжнародною економічною безпекою. Ми погоджуємось із думкою Л.О. Шевченко, яка вважає, що структурна схема суб'єктів цієї тріади має такий вигляд: людина (особа) – національна держава – світове співтовариство [7, с. 17]. Безпека людини є складовою частиною безпеки держави, яка, в свою чергу, є складовою частиною міжнародної безпеки. Отже, держава має дбати про забезпечення економічної безпеки для своїх громадян, для себе та світового співтовариства. Тому перед державою постає вкрай важливе завдання – пов'язати та погодити інтереси кожного громадянина з інтересами держави, а також з інтересами світового співтовариства. Відповідно до цього виділяють внутрішній та зовнішній рівні ЕБД.

Також варто зазначити, що економічна безпека держави безпосередньо пов'язана з її економічним суверенітетом. Він є головною складовою державного суверенітету та, відповідно, системи ЕБД. В основі економічного суверенітету лежить власність українського народу на своє національне багатство, спираючись на яку уповноважені ним органи самостійно здійснюють регулювання економіки та зовнішньоекономічної діяльності. Економічний суверенітет пов'язаний зі структурою економічної системи і незалежністю держави у формуванні і розвитку технологічного способу виробництва, економічних відносин власності і відповідного господарського механізму.

Економічний суверенітет як складова системи ЕБД в сучасних умовах виступає базою для [4]:

1) здійснення державного контролю за національними ресурсами, досягнення такого рівня виробництва та якості продукції, що забезпечить її конкурентоспроможність і дозволить на рівних брати участь у світовій торгівлі, кооперативних зв'язках та обміні науково-технічними досягненнями;

2) стабілізації й усталеності національної економіки, які зумовлюють захист власності в усіх її формах, створення надійних умов і гарантій для підприємницької активності, утримання чинників, що дестабілізують ситуацію (боротьба з кримінальними структурами в економіці, недопущення глибоких безпідставних розривів у розподілі доходів, які викликають соціальну кризу);

3) саморозвитку та прогресу, що є особливо важливим у сучасному динамічному світі: створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій, постійної модернізації виробництва, підвищення професійного, освітнього та загальнокультурного рівня робітників – тобто всього, що є необхідною та обов'язковою умовою стабільності та самозбереження національної економіки.

Висновки. Економічна безпека держави як економічна категорія являє собою певну сукупність відносин і пов'язаних з ними заходів, що забезпечують здійснення економічного суверенітету, економічне зростання, підвищення добробуту в умовах наявності системи міжнародної економічної взаємозалежності.

Слід також звернути увагу на те, що ЕБД виступає як сукупність економічних, соціальних, демографічних, екологічних, технологічних, науково-інформаційних відносин.

Специфічною рисою ЕБД як економічної категорії є те, що вона постійно відображає рівень ефективності функціонування усіх її структурних елементів, що дозволяє вчасно виявити загрози і запобігти небезпеці заподіяння збитків державі, економічній системі та національним економічним інтересам з метою забезпечення їх стабільного розвитку і зростання.

Таке розуміння сутності ЕБД передбачає принаймні два концептуальних висновки:

- економічна безпека країни повинна забезпечуватись перш за все ефективністю самої економіки, тобто разом із державними засобами захисту вона має захищати себе сама на базі високої продуктивності праці суб'єктів мікроекономіки, якості продукції, конкурентоспроможності і т. д.;

- забезпечення економічної безпеки держави не може здійснюватись виключно ринковими механізмами саморегуляції, оскільки вони ефективно працюють на макрорівні виключно за наявності раціональної структури економіки, яка сама по собі не створюється. Тому доцільним буде формування і підтримка всією

системою механізмів саморегулювання і регулювання, тобто за допомогою державних органів та інститутів ринку.

Крім того, якщо розглядати ЕБД як системну категорію, тобто як сукупність елементів, що утворюють певну цілісність, то слід зазначити, що головна системна вимога ЕБД полягає у забезпеченні розвитку економіки країни та створенні передумов для її виживання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України, прийнята 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР VII // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/go/254к/96-вр.
2. Про основи національної безпеки України : Закон України № 964-IV від 19.06.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15.
3. Александрова О.Ю. Система індикаторів оцінки економічної безпеки / О.Ю. Александрова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 34–37.
4. Андрійчук В.Г. Економічна безпека України: стан, критерії виміру та превентивні заходи її зміцнення / В.Г. Андрійчук // Економіка, фінанси, право. – 2013. – № 6. – С. 12–17.
5. Бесчастний А В. Економічна безпека України у контексті світової економічної кризи / А.В. Бесчастний // Економіка і держава. – 2010. – № 15. – С. 67–69.
6. Бєлов О.Ф. Економічна безпека України: пріоритети та механізми забезпечення / О.Ф. Бєлов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.gov.ua/book/belov/6.html.
7. Шевченко Л.С., Гриценко О.А., Макуха С.М. та ін. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : [монографія] / [Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, С.М. Макуха та ін.] ; за ред. д. е. н., проф. Л.С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.

УДК 631.115.1

Лисенко В.В.
кандидат економічних наук, доцент, докторант
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

ДОВІРА ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОБІЗНЕСІ

TRUST AS A FACTOR OF THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN AGRIBUSINESS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито роль інституту довіри як вагомого фактора розвитку підприємницької діяльності в агробізнесі. Запропоновано відтворювану модель з виділенням довіри в якості фактору підприємницької діяльності. Підкреслено, що комплексний аналіз змін потенціалу підприємства дозволяє оцінити можливості розвитку підприємства на рівні довіри до нього зі сторони інвесторів і ділових партнерів.

Ключові слова: довіра, економічна довіра, підприємництво, фактор розвитку, агробізнес.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта роль института доверия как весомого фактора развития предпринимательской деятельности в агробизнесе. Предложена воспроизводимая модель с выделением доверия в качестве фактора предпринимательской деятельности. Подчеркнуто, что комплексный анализ изменений потенциала предприятия позволяет оценить возможности развития предприятия на уровне доверия к нему со стороны инвесторов и деловых партнеров.

Ключевые слова: доверие, экономическое доверие, предпринимательство, фактор развития, агробизнес.

ANNOTATION

The role of the institute of trust as an important factor in the development of entrepreneurship in agribusiness. A model is playing with the allocation of trust as a factor of business activity. It is emphasized that a comprehensive analysis of potential changes in the company to evaluate development opportunities on a level of trust in him on the part of investors and business partners.

Keywords: trust, economic confidence, business, factor of development, agribusiness.

Постановка проблеми. Яке місце сьогодні в суспільстві і економіці займає довіра? Чи можна стверджувати, що при інших рівних умовах те підприємство, до якого рівень довіри вище, буде демонструвати кращі темпи довгострокового економічного зростання? Як формувати, а саме головне – аналізувати інститут довіри в країні, де існує майже тотальна недовіра до влади і будь-яких державних інституцій, банків і будь-яких фінансових інституцій?

На сьогодні в умовах глобалізації ринків, збільшення попиту на товари і послуги стає як ніколи актуальним налагодження партнерських відносин. Побудова ефективної системи взаємовідносин в довготривалій перспективі є однією із основних конкурентних переваг. Фундаментом успішного партнерства є створення довірливих стосунків, в яких довіра заснована не на родинних стосунках. Довіра передусім сприймається як емоційно-психологічне поняття, але воно відіграє важливу роль в економічних взаємовідносинах.

В умовах зміни суспільних відносин, що нині переживає Україна, одним із головних факторів людської діяльності стає довіра. Економічна довіра – це очікування, надія, впевненість у надійності економічного об'єкта. Її можна розглядати з таких позицій: населення і суб'єктів господарювання до органів державної влади; постачальників до підприємства; позичальників до кредиторів, і навпаки; фізичних і юридичних осіб до грошей; керівників до працівників, і навпаки; споживачів до продукції підприємства тощо. Суб'єктом довіри завжди є людина.

Проблема, пов'язана із формуванням інституту довіри у підприємницькій діяльності, є однією із ключових в інституційному напрямку і має більш практичне значення. Це в повній мірі можна пояснити, бо інститут довіри є основним джерелом модернізації сучасної економіки і суспільства в цілому. Нестача довіри перешкоджає економічному зростанню, стримує інвестиційну активність, викликає інші негативні наслідки. На жаль, про довіру почали говорити тоді, коли проведені державною реформи не тільки виявилися неефективними, але і послабили економіку України.

Існуюча значна диспропорція в соціально-економічних, демографічних показниках країни значно погіршилася за умов економічної і військово-політичної кризи і призвела до виникнення масштабної кризи довіри до держави і до її інститутів. Дана обставина обумовила панування недовіри і підозри у відносинах між економічними агентами, що не сприяє ефективній реалізації соціально-економічних програм та сталому розвитку української економіки в цілому. Тому великий науковий і практичних інтерес представляє вивчення інституту довіри в економіці України в цілому і галузі сільського господарства зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Довіру як економічне явище досліджували такі українські та зарубіжні вчені: Г.І. Андрущенко, О.О. Бонецький, Р.Х. Іванова, Т.О. Кричевська, О.Є. Кузмін, В.Д. Лагутін, І.Й. Малий, В.О. Мандибура, Є.Г. Матвіїшин, П. Штомпка та ін.

«Інститут довіри є особливою неформальною нормою в суспільстві, що відображає стосунки людей у всіх проявах людської діяль-

ності... Довіра в найширшому розумінні слова означає впевненість людини в добросовісності, чесності, добропорядності, щиросердечності, правильності відношення других осіб до чогонебудь. Мова йде про формування у більшості громадян чи населення довіри до дій різного роду суб'єктів господарювання, до політиків чи наукових концепцій, до якості товарів чи статистичних даних, довіри до членів родини тощо» [1, с. 11].

«Етимологія слова «довіра» виявляє його зв'язок з таким поняттям, як «віра», а префікс «до» вказує на напрям... Виходячи з цього визначення, довіру можна розглядати як певні очікування, які виникають на основі віри... Але довіра належить і до надії» [2, с. 37].

«В економічній сфері довіру можна визначити як відношення до економічних суб'єктів і інститутів, що виражає міру впевненості у відповідності їх поведінки уявленням про образ цієї поведінки без актуалізації належних основ такої впевненості, тобто основ відшкодування витрат та еквівалентності. Суб'єкт, таким чином, будує свої відносини з конкретною особою чи інститутом на основі уявлень про певний ідеальний образ цього суб'єкта чи інституту, не перевіряючи відповідність конкретного суб'єкта абстрактному образу» [3, с. 56].

Доведено, що економічна довіра – це «впевненість у надійності економічного об'єкта, що ґрунтується на уявленні або знанні про нього і пов'язана зі здатністю передбачати, прогнозувати чи впливати на дії цього об'єкта і проявляється у: 1) впевненості, або надії, що інвестовані в активи заощадження, як мінімум, не втратять своєї вартості і повністю здійснять функцію заощадження; 2) впевненості, або надії, що у процесі експлуатації активи принесуть очікуваний рівень доходу; 3) впевненості, або надії, що соціально-економічні інститути, у які вкладено заощадження, вчасно і в повному обсязі виконають взяті на себе зобов'язання; 4) надії, що складеться необхідна ситуація» [4, с. 103].

Т.О. Кричевська виділяє складові довіри: «1) певний рівень впевненості в позитивних наслідках дій іншого; 2) усвідомлення ймовірності негативних наслідків; 3) прийняття рішення в умовах невизначеності або ризику як оціненої ймовірності втрат; 4) соціальний характер довіри» [5, с. 8].

Г.І Андрущенко виявив, що ключовим елементом довіри є невизначеність, що супроводжується ризиком; а «між довірою і передбачуваністю існує прямо пропорційна залежність: рівень довіри тим вищий, чим більш передбачуваним є рівень безпеки та надійності налагодженого контакту» [6]. «Існує також зв'язок між рівнем ризику надання довіри/недовіри, результативністю та наслідками. Так, високий рівень ризику при позитивному результаті призводить до встановлення високого рівня довіри, при негативному – низького» [6].

На думку О.О. Бонецького, суспільству важливо збільшувати рівень довіри, бо концепція економічної довіри тісно пов'язана з конкурентоспроможністю економіки загалом і підприємства зокрема, рівнем добробуту як власників підприємства, так і його працівників, оздоровленням фінансової складової суспільних відносин тощо. В його дослідженнях чітко простежується зв'язок між довірою до товару і довірою до виробника, а також роль і значення держави у формуванні довірливих відносин на ринку [7, с. 20–21].

На думку польського соціолога П. Штомпки, довіра стає необхідною умовою розвитку в силу зростання невпевненості людей в майбутньому. Невпевненість пов'язується із збільшенням складності і непрозорості сучасних суспільств.

Дослідник приходить до висновку, що довіра виконує позитивну функцію: мобілізує людські дії, заохочує творчу, інноваційну, підприємницьку активність по відношенню до інших людей, знижує невизначеність і ризик, пов'язані із людськими діями, і в результаті можливості дії зростають пропорційно зростанню довіри [8]. На думку К. Ерроу, «по суті, кожна комерційна операція включає в себе елемент довіри» [9, с. 357].

У будь-якому бізнесі при пошуку партнерів організації неминуче зіштовхуються із проблемою довіри. Взаємна довіра є основою тривалих взаємовигідних відносин. На початкових стадіях побудови взаємовідносин не слід покладатися лише на довіру. Довіра приходить пізніше, їй передує процес створення довірливих стосунків. Щоб створити довіру у процесі обміну, підприємства мусять відпрацювати загальні норми, культуру і когнітивні рамки. Прозорість та відкритість мають безпосереднє відношення до довіри у бізнесі.

Особливу значимість при встановленні довірливих стосунків у бізнесі має своєчасне розкриття адекватної інформації стосовно:

- структури управління (корпоративна структура, структура власності);
- виробництва і реалізації продукції;
- ресурсів підприємства (фінансових, матеріальних, трудових тощо).

Високий рівень прозорості означає, що надана звітність сприяє створенню чіткого уявлення про фінансовий стан підприємства. Така інформація повинна бути дійсною, доступною і зрозумілою. Ступінь розкриття інформації повинен визначатися стратегією бізнесу і забезпечувати економічну безпеку діяльності підприємства. Тим не менше, прозорості і відповідальності недостатньо, щоб завоювати довіру. В кінцевому підсумку все залежить від чесності людей [10, с. 52–54].

Побудова довіри у взаємовідносинах бізнес-партнерів передбачає ретельний аналіз сильних і слабких сторін свого підприємства з тим, щоб визначити, чи є можливості для виконання своєї частини роботи у партнерстві. Подібна самооцінка дозволяє уточнити власну роль у

партнерстві. Не менш важливо дізнатися все про потенційного партнера, про його сильні та слабкі сторони, познайомитися із співробітниками, конкурентами, постачальниками і споживачами партнера [11]. Чим більшою інформацією будуть володіти партнери про себе та один про одного, тим легше будуть встановлюватися довірливі стосунки між ними.

Довірливі стосунки між суб'єктами ринку сприяють росту інвестиційної привабливості бізнесу і збільшенню оборотного капіталу підприємств. У зв'язку з цим актуальним є розкриття економічної ролі і значення використання довіри як однієї із базових категорій, визначаючих розвиток економіки і підприємництва.

Кожна країна має свої особливості ведення національної економіки, на що, в свою чергу, може впливати рівень довіри. «З одного боку, в суспільствах, де люди користуються взаємною довірою, витрати на ведення бізнесу є меншими, бо скорочуються затрати часу і коштів на так звані операційні статті витрат, пов'язані з оформленням угод чи іншими організаційно-правовими сторонами виробничої діяльності. З іншого боку, у суспільствах, де низький рівень довіри, людям складніше організуватися для ведення бізнесу поза сімейним колом (рівень довіри високий лише у сім'ї)» [10, с. 231–232]. Наприклад, в країнах Латиської Америки більше половини ВВП виробляється підприємствами, які належать невеликій частині родин, тому у рейтингу за показником ВВП на душу населення у 2013 р.: Аргентина – 52, Бразилія – 60, Парагвай – 108, а країни, які мають більш визначені ознаки демократичного громадянського суспільства, мають показники набагато кращі, так наприклад: Канада – 11, Німеччина – 18, Норвегія – 2, США – 10, Швеція – 6 [11].

Для України характерна ситуація імітації довіри у взаємовідносинах бізнесу і контрагентів з існуванням декількох шарів фіктивного економічного інтересу, які прикривають головний – витяг надприбутку за рахунок партнерів і споживачів. Це можливо при достатній близькості до джерел інформації і центрів прийняття рішень, а також отримання особливих преференцій на взаємовигідній основі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поняття «довіра» часто зустрічається в наукових дослідженнях, програмних документах і періодиці. Але сутність явища досліджена недостатньо, особливо як фактора підприємницької діяльності. Передусім необхідність дослідження ринкової довіри обумовлена актуальністю формування чіткого уявлення про дане поняття і його роль у розвитку аграрного сектора, кількісного виміру цієї ролі і обґрунтування заходів втручання в агробізнес.

Необхідність і актуальність дослідження обумовлена складністю поняття «довіра» і доцільності пошуку оптимальних варіантів організації і регулювання агробізнесу (не тільки малого, але і середнього і великого). Від того, який сенс вкладати в це поняття, які критерії приймаються за основу, залежить як зміст регулюючих функцій держави, так і конкретні напрямки стимулювання і підтримки агробізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Чисельні дослідження показують, що процвітання іноземних компаній обумовлено високим рівнем довіри в цих країнах. Підкреслюючи відмічене, деякі автори ведуть мову про кризу довіри в нашій країні, про те, що проблема довіри не тільки не втратила своєї актуальності, але й стала все більше впливати на економічний розвиток.

Високий рівень довіри є одним із умов зростання інвестиційної привабливості, розвитку інтеграційних форм в рамках спільного підприємництва, що обумовлює залучення інвестицій і підвищення ефективності сільськогосподарської діяльності.

Сьогодні для України залучення інвестицій в реальний сектор економіки – питання її виживання. Будуть інвестиції – буде розвиток реального сектора, а відповідно, і економічне зростання. Якщо не вдасться залучити – неминуче зникнення виробництв, деградація економіки, зубожіння країни, соціальні бунти та інші супутні явища. Особливу значимість залучення інвестицій має для АПК, оскільки тільки завдяки вирішенню цієї проблеми на мікро- та макрорівнях можливо активізувати підприємницьку діяльність на селі і розвивати сільське господарство. Все більше визнається багатофакторність довіри, його єднальна роль в ринковій економіці. Невипадково довіру визнають в якості норми, інституту і фактора підприємницької діяльності. Персоніфікована його форма багато в чому визначає соціальний капітал агрофірм, їх актив у системі міжнародного агробізнесу або основний принцип підприємницького менеджменту сільськогосподарських організацій. Також можна вести мову про ринкову довіру у фінансово-кредитній системі аграрного сектора економіки. Останнє особливо важливе для розвитку малого агробізнесу, яке забезпечує не тільки формування конкурентного середовища та насичення платоспроможного попиту, але і необхідні структурні зрушення в економіці, які роблять суттєвий внесок у бюджети різних рівнів.

В сучасних умовах важливим принципом у взаємовідносинах між економічними партнерами виступає довіра, яка дозволяє гнучко реагувати на вимоги ринку, адаптуватися до змін зовнішнього середовища, знижувати сукупні суспільні витрати. Тим самим довірчі відносини стають важливою передумовою довготривалих господарських зв'язків, виходять за межі взаємодії між компаніями і починають справляти вплив на економічні взаємовідносини на макрорівні.

Подолання аграрної кризи неможливе без

об'єднання інтересів сільськогосподарських товаровиробників, фінансово-кредитних структур, науково-дослідних, промислових і торгових інститутів на підставі корпоративних утворень. В свою чергу, необхідно усвідомлювати, що при партнерських відносинах між підприємствами на перший план виходить рівень довіри один до одного, будучи специфічним ресурсом, активом, який здатен підвищити привабливість підприємства у відношенні реалізації спільних проектів і, відповідно, підвищити економічну ефективність сільськогосподарського виробництва. Об'єднання інтересів великої кількості сільськогосподарських товаровиробників можливе на підставі формування інформаційно-консультаційною службою і сільськогосподарськими підприємствами економічних взаємовідносин, які повинні набути в майбутньому системний характер, при цьому головним об'єднуючим фактором може служити залучення інвестицій інформаційно-консультаційною службою.

На активізацію підприємницької і інвестиційної діяльності в аграрному секторі національної економіки впливає доступність інформації про об'єкт інвестування, сучасних технологіях ведення сільського господарства, які підвищують ефективність виробництва. У зв'язку з цим суттєво підвищується роль інформаційно-консультаційних служб, які можуть виступати як посередники між потенційними інвесторами і сільськогосподарськими підприємствами, так і самі суб'єктами інвестування.

Однією із надскладних проблем сільськогосподарської економіки є підтримка паритету цін на промислові і сільськогосподарські товари, тому немале значення має регулювання ціна на сільськогосподарську продукцію, що, в свою чергу, призведе до підтримки рівня цін. Ситуацію, яка склалася на ринку сільськогосподарської продукції, можливо вирішити, використовуючи модель біржового механізму реалізації сільськогосподарської продукції, сутністю якої є довірливі відносини суб'єкта в галузі підтримки паритету цін.

Довіру як економічну категорію можна вважати активом, так як при високому рівні довіри у підприємства виникають переваги по залученню інвестиційних ресурсів, пошуку ділових партнерів та ін., що призводить до підвищення ефективності виробництва і збільшенню доходу підприємства. Таким чином, довіра є похідною інвестиційної привабливості. У зв'язку з цим виникає необхідність оцінки рівня довіри сільськогосподарськими організаціями. Оскільки довіра асоціюється з ризиками, тобто чим вище ризики, тим нижчий рівень довіри, то, враховуючи можливі сільськогосподарські ризики, представляється можливим кількісно оцінити довіру.

Довіра – це неодмінна умова ефективності управління підприємницькою діяльністю сільськогосподарських підприємств. При цьому довіра є фактором підприємницької діяльності, досягнення якого потребує певних затрат по забезпеченню його певного рівня.

На рис. 1 представлено відтворювану модель з виділенням довіри в якості фактору підприємницької діяльності.

Розвиток підприємства відбувається тим швидше, чим якісніше перетворюються інвестиції в результат підприємницької діяльності і чим більша частина результату відволікається на розвиток довірливих ринкових відносин та інших факторів підприємницької діяльності.

При цьому довіра постачальників капіталу і споживачів (власників, інвесторів, кредиторів, держави, суспільства в цілому) є базовою і доволі чуттєвою похідною від рівня інвестиційної привабливості підприємства. Довіру звикли вважати своєрідним фактором, без якого неможливе залучення інвестицій в сільське господарство і, відповідно, неможливе ведення розширеного відтворення. Дане положення витікає із формули виробничої функції, відповідно до якої існує залежність обсягу виробництва у вартісному виразі (V) від його факторів, до яких можна віднести і існуючий рівень довіри зі сторони потенційних партнерів:

$$V=f(\text{Т},\text{К},\text{М},\text{НТ},\text{ПП},\text{РД}),$$

де Т – трудові ресурси; К – капітал; М – матеріальні ресурси; НТ – науково-технічний рівень виробництва; ПП – продуктивність праці; РД – рівень довіри.

Отже, збільшення випуску продукції за рахунок залучення інвестицій залежить від рівня довіри, яка є одним із факторів економічного зростання.

Сьогодні рівень довіри до підприємства оцінюється на підставі аналізу його господарської діяльності. В свою чергу, необхідно відмітити, що ефективність підприємства оцінюється на підставі аналізу фінансових показників підприємства: ліквідності, фінансової стійкості, активності, рентабельності та ін. Підкреслюємо, що економічна діяльність, в свою чергу, тісно пов'язана з такими поняттями як ресурси

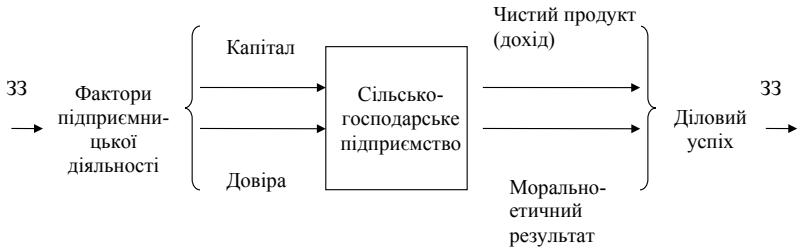


Рис. 1. Відтворювана модель сільськогосподарського підприємства (з виділенням довіри в якості фактора підприємницької діяльності): ЗЗ – зворотний зв'язок, визначений інноваційно-інвестиційною діяльністю по забезпеченню сталості агробізнесу

підприємства, затрати і результати. По суті, економічна оцінка діяльності підприємства зводиться до того, що на початковому етапі оцінюється техніко-організаційний рівень підприємства тобто його потенціал, потім проводиться аналіз ресурсів і ефективності їх використання шляхом співвідношенні затрат до отриманого результату.

Ефективна діяльність підприємства веде до зростання вартості підприємства, відповідно, зміну вартості підприємства рекомендується розглядати в якості комплексного показника оцінки економічної ефективності діяльності підприємства і орієнтира при побудові партнерських відносин. Аналіз даних змін дозволяє дати інформацію про потенціал збільшення або зниження ринкової вартості підприємства.

В той же час потенціал самого підприємства – це не тільки ресурси, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для вирішення якоїсь задачі, але і існуючи можливості підприємства. По суті, потенціал підприємства – це можливість зміни вартості капіталу підприємства в сторону його збільшення.

Для комплексної оцінки потенціалу підприємства в таблиці 1 виділені складові елементи потенціалу підприємства.

Таблиця 1

Складові елементи потенціалу підприємства

Елемент потенціалу	Сутність аналізу
Інтелектуальний потенціал	Оцінка людського капіталу Оцінка структурних активів Оцінка інтелектуальної власності Оцінка іміджу підприємства
Організаційний потенціал	Оцінка рівня організації виробництва
Фінансовий потенціал	Оцінка ліквідності і платоспроможності Оцінка фінансової стійкості Оцінка результатів роботи підприємства
Ринковий потенціал	Оцінка показників, які характеризують позицію підприємства на ринку
Виробничий потенціал	Оцінка основних і оборотних фондів Оцінка земельних ресурсів Оцінка рівня кваліфікації кадрів

Представлена в таблиці 1 комплексна оцінка потенціалу збільшення ринкової вартості підприємства дозволяє дати повну картину підприємства в цілому, яка характеризує ступінь потужності у конкурентному відношенні, а також уявлення про можливі реалізації потенціалу підприємства. Реалізація потенціалу підприємства призводить до нарощування потужності підприємства і збільшення в результаті його вартості.

Висновки. Таким чином, на підставі комплексного аналізу змін потенціалу підприємства виявляється можливим оцінити можливості розвитку підприємства на рівні довіри до нього зі сторони інвесторів і ділових партнерів. В свою чергу, наявність можливостей реалізації потенціалу підприємства виступає резервом підвищення рівня економічної довіри.

Підкреслимо можливі результати позитивного впливу довіри на підприємницьку діяльність в агробізнесі:

1. Дослідники відмічають, що довіра, яка виникла у відносинах підприємців, знижує витрати ведення бізнесу. У більшості випадків подібні затрати пов'язані з додатковими механізмами контролю, які необхідно створювати для забезпечення стабільності господарських відносин в умовах невизначеності. Довіра, існуюча в підприємницьких стосунках, є своєрідною конкурентною перевагою, яка надає підприємцям можливість зекономити на необхідності регуляції взаємодій.

2. На ранніх етапах побудова довірливих стосунків між партнерами є вкрай складним і трудомістким заняттям, яке крім всього іншого потребує суттєвих інвестицій матеріальних і часових ресурсів. Але якщо на початкових стадіях ефективність довірливих стосунків може бути нижчою, ніж формальних договірних, то, розвиваючись, довіра допомагає збільшити прибутки кожної із сторін. В першу чергу це пов'язано із виникаючою у зв'язку з цим можливістю використовувати більш «тонкі» механізми управління угодою.

3. Довіра впливає на оцінку підприємцями результативності протікання угод, знижує конфліктність і підвищує внутрішню задоволеність партнерів від двосторонніх відносин. На сукупну оцінку ефективності трансакцій впливає не тільки загальний обсяг отриманого прибутку, але й представлення (вірні чи помилкові) про долю доданої вартості, яку отримає кожен із контрагентів у результаті її розподілу. Довіра сприяє формуванню уявлення про господарські трансакції як справедливих і правильних. Довіряючи, партнери ще на початку роблять припущення про те, що результат їх відносин з партнерами буде благополучним і їм вдасться уникнути обману.

4. Довіра не тільки знижує затрати і укріплює відносини партнерів, які розвиваються протягом тривалого часу, вона сприяє швидкому поширенню нового знання, а також інноваційної діяльності. Довірливі стосунки призводять до інтенсивного обміну знаннями, якими володіють партнери і які виникають в результаті досвіду їх співробітництва. Відсутність необхідності розробки механізмів контролю використання результатів інтелектуальної діяльності у відносинах партнерів дозволяє знизити невизначеність і збільшити швидкість поширення знань.

Довірливі стосунки між суб'єктами ринку сприяють росту інвестиційної привабливості бізнесу і збільшенню оборотного капіталу під-

приємств, тому довіра є важливим фактором, що визначає розвиток економіки і підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Малий І.Й. Інститут довіри та конкурентоспроможність національної економіки / І.Й. Малий // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка. – 2009. – Вип. 19. – С. 11–16.
2. Лагутін В.Д. Монетарна політика в трансформаційній економіці: довіра, стратегія, механізми реалізації : [монографія] / В.Д. Лагутін, Т.О. Кричевська. – К. : Вид-во Київ. нац. торг.-екон. ун-ту, 2004. – 269 с.
3. Мандибура В.О. Відновлення довіри суб'єктів кінцевого споживання як складова соціальної відповідальності бізнесу / В.О. Мандибура // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Вип. 21. – С. 55–68.
4. Кузмін. О.Є. Довіра як економічна категорія / О.Є Кузмін, О.О. Бонецький // Вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С.100–104.
5. Кричевська Т.О. Логіко-історичний аналіз довіри в контексті соціально-економічних відносин / Т.О. Кричевська // Економічна теорія. – 2009. – № 3. – С. 5–18.
6. Андрущенко Г.І. Довіра як засіб нейтралізації ризику та протидії невизначеності / Г.І. Андрущенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Staptp/2009 43/files/ST43_02.pdf.
7. Бонецький О.О. Довіра до товару як чинник успішної маркетингової діяльності / О.О. Бонецький // Логістика. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 690. – С. 14–21.
8. Штомпка П. Социология социальных изменений / П. Штомпка. – М. : Аспект Пресс, 1996. – 416 с.
9. Arrow K. J. Gifts and Exchanges / K. J. Arrow // Philosophy and Public Affairs. 1974. Vol. 1. № 4. 357 p.
10. Иванова Р.Х. Доверие как ключевой фактор партнерства в бизнесе / Р.Х Иванова // Проблемы экономики. – 2010. – № 1. – С. 51–55.
11. Уоллес Р. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий / Р. Уоллес. – М. : Добрая книга, 2005. – 288 с.
12. Матвіїшин Є.Г. Оцінка чинників розвитку довіри як основи соціально-економічного зростання в регіонах України / Є.Г. Матвіїшин, І.Л. Матвіїшин // Публічне управління: теорія і практика. – 2010. – № 3–4. – С. 230–235.
13. GDP per capita, current prices (U.S. dollars) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://knoema.ru/sijweyg/gdp-per-capita-ranking-2015-data-and-charts.

УДК 338.43.01/02.075.8

Маленька І.М.
аспірант
Подільського державного аграрно-технічного університету

ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ: ПРОГРАМНИЙ АСПЕКТ

FINANCIAL SUPPORT OF UKRAINIAN AGRICULTURE: PROGRAMMATIC ASPECT

АНОТАЦІЯ

У статті визначено основні підстави розроблення програм, метою яких є розв'язання проблем розвитку сільського господарства України, та розкрито напрями їх реалізації. Висвітлено місце державної підтримки в системі нормативно-правового програмного забезпечення розвитку галузі. Обґрунтовано основні проблеми та шляхи підвищення ефективності виконання комплексних і регіональних програм розвитку сільського господарства в Україні.

Ключові слова: бюджет, цільова програма,фінансування, державна підтримка, кредит.

АННОТАЦИЯ

В статье определены основные основания разработки программ, целью которых является решение проблем развития сельского хозяйства Украины, и раскрыты направления их реализации. Освещено место государственной поддержки в системе нормативно-правового программного обеспечения развития отрасли. Обоснованы основные проблемы и пути повышения эффективности выполнения комплексных и региональных программ развития сельского хозяйства в Украине.

Ключевые слова: бюджет, целевая программа, финансирование, государственная поддержка, кредит.

ANNOTATION

This article defines the main grounds for development of programs, which aim is solving problems of development of Ukrainian agriculture and discovered the direction of their realisation. We determined the place of state support in the system of legal backing for industry development. The article shows the main problems and ways of increasing of efficiency of realisation of complex and regional programs of development Ukrainian agriculture.

Keywords: budget, target program, financing, state support, credit.

Постановка проблеми. Починаючи з 15 березня 2015 р. в Україні проходить активне громадське обговорення проекту Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр., розробленого під егідою Міністерства аграрної політики і продовольства [1]. Метою Стратегії є покращення конкурентоспроможності сільського господарства України, забезпечення сталого розвитку відповідно до міжнародних стандартів, розвиток сільських територій та забезпечення продовольчої безпеки країни. Однією із цілей даного програмного документа є державна підтримка та оподаткування у сфері сільського господарства. Оскільки розробка планів розвитку та підтримки аграрного сектору в Україні має вже досить тривалу історію розвитку, то варто скористатись досвідом минулих та сучасних програм і зробити відповідні висновки з метою уникнення ключових помилок в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління розвитком агарного сектору економіки знайшли своє відображення у працях таких науковців, як О.М. Бородіна [1], С.В. Васильчак, М.Я. Дем'яненко, Т.І. Олійник та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомість даної проблематики й посилену увагу до неї багатьох провідних дослідників, окремі її аспекти залишаються недостатньо вивченими. Сьогодні особливої актуальності набувають питання теоретико-методологічного обґрунтування наукових положень і методичних підходів до розв'язання проблеми оцінки ефективності виконання конкретних галузевих програм. Таким чином, потреба розв'язання цих завдань зумовлює вибір теми та визначає актуальність дослідження.

Мета статті полягає в оцінці ефективності програмного забезпечення розвитку сільського господарства України, визначенні його недоліків та розробці практичних рекомендацій щодо його оптимізації з урахуванням специфіки галузевого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною проблемою для вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників є обмеженість фінансових ресурсів за відсутності необхідних обсягів власних коштів та труднощів доступу до позичкових та залучених фінансових ресурсів. Тому важливого значення сьогодні набуває державна фінансова підтримка, яка передбачає бюджетне фінансування загальнодержавних та регіональних планів (проектів, програм) розвитку галузі. Їх розробка та прийняття зазвичай є дієвим інструментом консолідації зусиль держави та її інституційних партнерів навколо розв'язання суспільно значущих проблем та основою для суб'єктів підприємницької діяльності у прогнозуванні майбутніх параметрів підприємницького середовища для проведення господарської діяльності.

Програми розвитку сільського господарства розробляються з метою реалізації державної політики щодо регулювання розвитку галузі, концентрації фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів, виробничого і науково-технічного потенціалу країни, а також координації діяльності центральних і місцевих органів

виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій і громадян для розв'язання найважливіших проблем аграріїв [2].

Необхідність розроблення програм, метою яких є розв'язання окремих проблем розвитку економіки і суспільства, а також проблем розвитку окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць, що потребують державної підтримки, визначається в Законі України «Про державні цільові програми» [3] та відповідає законам України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [4], «Про державну підтримку сільського господарства України» [5], «Про Державний бюджет України» за відповідні роки.

Реалізація бюджетних програм підтримки аграрного сектору України залежить від обсягу коштів, виділених законом про Державний бюджет на відповідний рік і порядку використання коштів щодо окремої програми. Виплати здійснюються через Міністерство аграрної політики та продовольства як головного розпорядника бюджетних коштів.

Так, відповідно до Державного бюджету України, у 2015 р. в порівнянні з попереднім роком відбулось значне скорочення бюджетних програм, направлених на розвиток сільського господарства країни. Зокрема, відбулось зменшення видатків за бюджетними програмами: «Дослідження, прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері розвитку агропромислового комплексу, підготовка наукових кадрів, наукові розробки у сфері стандартизації та сертифікації сільськогосподарської продукції» на 17,3%, або на 16,7 млн. грн. (із Загального фонду зменшено на 70,5%, із Спеціального – збільшено на 5%); «Надання кредитів фермерським господарствам» – на 17,5%, або 2,3 млн. грн., а також відміна видатків по програмах «Оздоровлення та відпочинок дітей працівників агропромислового комплексу», «Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними». Незмінними залишились видатки за програмами «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі» – 5 млн. грн. та «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу» – 3,8 млн. грн. (табл. 1).

Зменшення бюджетних видатків на розвиток сільського господарства хоч і не є критичним, але означає, що реальне фінансування сектору

Таблиця 1

Бюджетна підтримка сільського господарства України, тис. грн.

Показники згідно з відомчою та програмною класифікаціями видатків та кредитування Державного бюджету	Загальний фонд		Спеціальний фонд		Разом		2015 р. до 2014 р., %
	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.	
Фінансова підтримка заходів у сільському господарстві							
Дослідження, прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері розвитку агропромислового комплексу, підготовка наукових кадрів, наукові розробки у сфері стандартизації та сертифікації сільськогосподарської продукції	63088,6	44510,4	33475	35320	96563,6	79830,4	-17,3
Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі			5000	5000	5000	5000	-
Оздоровлення та відпочинок дітей працівників агропромислового комплексу	7500				7500		-100
Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними			100000		100000		-100
Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та* ягідників і нагляд за ними			888010,7		888010,7		-100
Кредитування							
Надання кредитів фермерським господарствам			27900	25600	27900	25600	-8,25
Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу			3818,4	3818,4	3818,4	318,4	0

Розраховано й побудовано автором за даними Додатків до Державного бюджету 2014–2015 рр.

зменшується, в той час коли загальні витрати Державного бюджету зросли майже на 15%. Важливо відзначити те, що за останні роки рівень фінансування не перевищив 55% запланованих вкладень. Зазвичай програми розвитку аграрного виробництва не пов'язуються з реальними показниками його розвитку, про що свідчать постійні зміни у виборі об'єктів фінансування та численні редакції Порядків розподілу коштів на розвиток галузей і видів продукції.

Таким чином, можна зробити висновок, що Державний бюджет 2015 р. для аграріїв є жорстким і підтримка сільського господарства у 2015 р. є формальною.

Важливими програмними документами розвитку сільського господарства в Україні виступають також Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р., прийнята в 2007 р., Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період до 2020 р., Концепція Державної програми сталого сільського розвитку України на період до 2025 року та Комплексна Стратегія розвитку сільського господарства і сільських територій в Україні на 2015–2020 рр. (на стадії доопрацювання).

Основною стратегічною метою Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р. стало забезпечення життєздатності сільського господарства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках, гарантування продовольчої безпеки

країни, збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності [6]. Виконання завдань програми передбачалось у три етапи. Проте в результаті зміщення строків виконання поставлених завдань, відбулась мультиплікація впливів на рівень виконання прогнозованих показників розвитку сільського господарства. Як наслідок, із ряду запланованих соціальних показників жоден не був виконаний, серед 19 основних видів сільськогосподарської продукції прогнозних показників щодо обсягів виробництва досягнуто лише за восьма позиціями, а запланованого обсягу виробництва валової продукції – на 92% (табл. 2) [7, с. 27].

В якості головної причини неякісного виконання Програми слід відзначити недостатній рівень її фінансування. Так, повністю профінансованими стали лише заходи, пов'язані з професійною освітою аграріїв (112,2% від запланованого рівня). 20 млрд. грн., або 79,3% від прогнозованого показника було витрачено на розвиток аграрного ринку (табл. 2), з яких 2,8 млрд. грн. (14,0%) – на розвиток галузі рослинництва; 2,1 млрд. грн. (10,5%) – на розвиток галузі тваринництва; 10,4 млрд. грн. (52,0%) – на формування державного продовольчого резерву, проведення заставних та інтервенційних операцій на організованому аграрному ринку; 3,8 млрд. грн. (19,0%) – на охорону і підвищення родючості ґрунтів, екологізацію сільськогосподарського виробництва, удосконалення системи моніторингу земель, меліорацію земель; 0,6 млрд. грн. (3,0%) – на надання підтримки сільськогосподарським товаровиробникам для придбання сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва; 0,3 млрд. грн. – на виконання інших завдань і заходів Програми [7, с. 15]. Найменше значення у відсотковому співвідношенні (0,07% від загального обсягу виділених коштів) в Програмі відведено забезпеченню розвитку дорадництва, що є необґрунтованим, на наш погляд, оскільки саме професійне та наукове обґрунтування стратегій та програм сільськогосподарських підприємств сприяє підвищенню їх ефективності.

Таблиця 2

Стан виконання Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р.

Напрями державної підтримки	Виділено всього коштів на 2008–2015 рр., млн. грн.	Фінансування I та II етапів Програми (2008–2011 рр.)		
		За планом	Фактично профінансовано	% виконання плану
Забезпечення розвитку соціальної сфери та сільських територій	15742,7	11046,6	1589,3	14,4
Забезпечення розвитку аграрного ринку	49698,2	26215,9	20006,0	79,3
Фінансове забезпечення аграрного ринку	14011,6	7531,6	4395,3	58,4
Удосконалення та реформування системи управління в аграрному секторі	17519,7	6927,8	4429,6	64,1
Професійна освіта	18373,7	8366,1	9389,4	112,2
Аграрна наука	5308,3	2495,0	2147,0	86,0
Забезпечення розвитку дорадництва	96,3	44,8	7,0	15,6
Усього за рахунок Державного бюджету	120750,5	59627,8	40374,9	68,2
Разом	128164,1	62627,8	41963,6	67,0

Розраховано автором за джерелами [6; 7]

Результатом проведення Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р. стало значне недовиконання прогнозованих показників розвитку галузі. Зокрема, виробництво та реалізація на переробку молодняка великої рогатої худоби підвищених вагових кондицій у живій вазі становила 223,9 тис. т, що у 5,8 рази менше прогнозного обсягу; кондиційних свиней, відповідно, 255,6 тис. т, або у 5,4 рази менше; курчат-бройлерів – 775,7 тис. т, або у 5,0 раза менше; вовни – 4 тис. т, або у 1,9 рази менше [7, с. 15].

Таким чином, незважаючи на те що зазначена Програма характеризувалась комплексним та системним підходами щодо обґрунтування стратегічних цілей, вона не містила механізмів їх реалізації. Незважаючи на те що на удосконалення діючих механізмів та інструментів реформування системи управління в аграрному секторі витрачено 4,4 млрд. грн., вони потребували подальшого розвитку та науково обґрунтування.

Варто відзначити те, що в Україні в різні часи існувала велика кількість загальнонаціональних та регіональних аграрних програм, спрямованих на розвиток та покращення продуктивності конкретного виду сільськогосподарської продукції, таких як «Розвиток зерновиробництва в Україні до 2015 року», «Рослинництво – 2015», «Комплексна біологізація захисту рослин 2008–2015», «Програма розвитку молочного скотарства 2013–2015» та багато інших, проте більшість із них так і не завершились отриманням очікуваних результатів у зв'язку із наявністю ряду проблем в процесі їх планування, виконання, контролю та оцінки.

Характерною обставиною є те, що керівниками міністерств та організацій, відповідальних за виконання рішень аудиту державних цільових програм, проведеного Рахунковою палатою України у відповідні періоди, не вживалися необхідні заходи щодо реалізації рекомендацій та пропозицій вказаного державного органу. Як наслідок, значна частина проблемних питань до цього часу не вирішена, що негативно позначається на процесі використання бюджетних коштів та перешкоджає своєчасному і повному виконанню державних цільових програм.

Отже, основними помилками при розробці державних програм розвитку сільського господарства України, на нашу думку, є:

- неконтрольоване зростання кількості програм за відсутності чітких пріоритетів державної політики, що увійшло в суперечність з наявними у держави фінансовими ресурсами;
- дублювання окремих програм у загальному та спеціальному фондах бюджету без достатнього обґрунтування, що призводить до неузгодженості між державними цільовими програмами і бюджетними програмами;
- недосконалість механізмів отримання і розподілу бюджетних коштів та порушення бюджетної дисципліни при їх використанні у вигляді щорічної зміни порядків і механізмів виділення коштів, несвоєчасного їх затвердження та внесення до них неодноразових змін протягом року;
- ускладнений порядок отримання адекватної інформації про бюджетні витрати на розвиток аграрної сфери та сільського господарства;
- наявність трансфертів сільському господарству з регіональних бюджетів, формування яких є недостатньо прозорим;
- відомча закритість програм, що призводить до перетворення їх на сукупність малопов'язаних проектів, формально об'єднаних за галузевою належністю;
- відсутність контролю та надійного моніторингу за ходом виконання програм;
- неврегульованість питання залучення коштів для реалізації програми з позабюджетних джерел;
- недосконалість методів визначення майбутньої ефективності програмних заходів;
- низька інноваційна та інвестиційна спрямованість державних цільових програм, що практично зводить нанівець ідею досягнення суспільно значущих результатів програмними засобами;
- безвідповідальність та безкарність як державних замовників (у частині належного контролю), так і визначених виконавців (у частині безпосереднього виконання програм).

З огляду на зазначені вище обставини в Україні існує занадто багато державних бюджетних та позабюджетних програм розвитку сільського господарства, що не відповідають ні пріоритетам, ні ресурсним можливостям держави.

Складність та багатоієрархічність проблематики планування та програмування розвитку сільського господарства призвела до того, що досі відсутні єдині підходи до розв'язання проблем формування дієвої державної аграрної політики.

Оптимальними шляхами вирішення проблем, що існують в функціонуванні державних програм розвитку сільського господарства України, на нашу думку, є:

- необхідність затвердження національної стратегії збалансованого розвитку на довгостроковий період;
- удосконалення інституційно-правового забезпечення процесу розробки, затвердження та виконання державних програм розвитку аграрного сектору України;
- визначення пріоритетності або, іншими словами, черговості реалізації програм та окремих проектів з позицій їх доцільності та достатності фінансових ресурсів;
- поєднання загальнонаціональних цільових програм із регіональними та місцевими, налагодження співпраці між центральними, місцевими органами управління та місцевим самоврядуванням щодо акумуляції всіх їх джерел фінансування під керівництвом уряду як гене-

рального розпорядника коштів;

- інвентаризація за відповідними критеріями наявних державних цільових програм, виходячи з сучасних економічних реалій держави, пріоритетів державної політики, можливостей Державного бюджету, вимог нового вітчизняного законодавства та тих, що висуваються до державної підтримки з боку ЄС та СОТ;

- заснування дієвого інформаційного забезпечення, регулярного моніторингу всіх сфер розвитку сільських територій (як основи для розробки та затвердження обґрунтованих державних програм);

- організація державного контролю за виконанням державних програм у сфері розвитку сільського господарства України;

- врахування думок та побажань сільськогосподарських товаровиробників при проектуванні відповідних програм розвитку галузі (рис. 1).

Для підвищення ефективності державних цільових програм у сфері розвитку сільського господарства відповідним органам влади необхідно дотримуватись таких принципів, як: орієнтація програми на кінцевий результат, який формується у вигляді сукупності цілей і завдань; побудова програми у вигляді окремих блоків (проектів), пов'язаних із взаємозалежними видами діяльності, що складають програмну структуру; розуміння програми як цілісного об'єкта управління незалежно від відомчої належності елементів, що її складають; системний підхід до управління програмою на всіх етапах її реалізації; забезпечення програми як єдиного об'єкта управління необхідними кадровими, матеріальними, фінансовими та іншими ресурсами [8, с. 21].

Висновки. Проведений аналіз масштабів та спрямованості бюджетних програм розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні протягом останніх років свідчить про те, що діюча система фінансування галузі не принесла очікуваних фінансових та соціальних результа-

Рис. 1. Основні проблеми сільськогосподарських державних цільових програм та шляхи їх вирішення

Побудовано автором

тів, тому існує нагальна потреба зміни принципових підходів щодо їх розробки та реалізації. Зважаючи на складність проблем державних програм підтримки та розвитку аграрного сектору, зокрема, на хронічну недостатність їх фінансування, особливу увагу необхідно звернути на доцільність та ефективність їх проектування, врахування бюджетних можливостей держави та потенційних загроз їхньому втіленню, якість надання адміністративних послуг та здійснення контролю за розподілом державних ресурсів на етапі реалізації програм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бородіна О., Прокопа І. Чи буде використано шанс на запровадження в Україні європейських засад сільського розвитку? / О. Бородіна, І. Прокопа // Дзеркало тижня. Україна – 2015. – № 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступ : http://gazeta.dt.ua/macrolevel/chi-bude-vikoristano-shans-na-zaprovadzhennya-v-ukrayini-yevropeyskih-zasad-silskogo-rozvitku-_.html.
2. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України // Верховна Рада України. – 2000. – № 1602-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1602-14.
3. Про державні цільові програми // Верховна Рада України. – 2004. – № 1621-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1621-15.
4. Про основні засади Державної аграрної політики на період до 2015 р. // Верховна Рада України. – 2005. – № 2982-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=2982-15.
5. Про державну підтримку сільського господарства України // Верховна Рада України. – 2004. – № 1877-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1877-15.
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158 «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1.
7. Про результати аудиту виконання заходів Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р. Бюлетень Рахункової палати України. – К. : Рахункова палата України, 2013. – 31 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16741939/Selo_2015.pdf.
8. Валевський О.І., Ребкало В.А., Логунова М.М. та ін. Державна політика: аналіз та механізм її впровадження в Україні : [навч. посіб.] / [О.І. Валевський, В.А. Рекало, М.М. Логунова та ін.] ; заг. ред. В.А. Ребкала, В.В. Тертички. – К. : Вид-во УАДУ, 2000. – 232 с.

УДК 338.24.021.8:007

Наумік-Гладка К.Г.
кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ПРОБЛЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

PROBLEMS OF ECONOMIC SECURITY OF THE STATE IN THE CONDITIONS OF FORMATION OF INFORMATION ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті визначено проблеми гарантування економічної безпеки держави в умовах становлення інформаційної економіки та розвитку інформаційно-комунікаційної діяльності економічних суб'єктів. Визначено протиріччя, що породжують загрози економічній безпеці держави: між інноваційними та традиційними елементами виробничих відносин; між посиленням в економіці ролі мережевих економічних систем та збереженням ієрархічної моделі державного регулювання економікою; між прагненням економічних суб'єктів до превентивного реагування на зростаючу конкуренцію та практикою пасивної адаптації до зовнішніх викликів та загроз.

Ключові слова: економічна безпека держави, інформаційна економіка, загрози, комунікаційна діяльність, можливості.

АННОТАЦИЯ

В статье определены проблемы обеспечения экономической безопасности государства в условиях становления информационной экономики и развития информационно-коммуникационной деятельности экономических субъектов. Обоснованы противоречия, порождающие угрозы экономической безопасности государства: между инновационными и традиционными элементами производственных отношений; между усилением в экономике роли сетевых экономических систем и сохранением иерархической модели государственного регулирования экономики; между стремлением экономических субъектов к превентивному реагирования на растущую конкуренцию и существующей практикой пассивной адаптации к внешним вызовам и угрозам.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, информационная экономика, угрозы, коммуникационная деятельность, возможности.

ANNOTATION

In the article the problems of economic security states in the conditions of the information economy and the development of information and communication activities of economic entities. Substantiated contradiction generating threat to the economic security of the state, between innovation and tradition of industrial relations; between increasing economic role of the network of economic systems and the preservation of the hierarchical model of state regulation of the economy; between the desire of economic agents to the preventive response to growing competition and the existing practice of passive adaptation to external challenges and threats.

Keywords: economic security, information economy, threats, communications, possible.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), широке їх впровадження у всі сфери життя та економічні відносини, зростання залежності світового господарства та його успішного функціонування від ефективної роботи інформаційного та програмного забезпечення, а також зростання цінності інформації як важливого життєво необхідного ключового ресурсу для економіки країни та світової економіки в цілому зумовили зростання усвідомлення важливості пошуку та використання ефективних шляхів передачі та обміну інформації суб'єктами економічної діяльності (внутрішніх та із зовнішнім середовищем) з урахуванням вимог економічної безпеки держави.

Впровадження ІКТ в бізнес-комунікації надає можливості економічним суб'єктам (домогосподарствам, підприємствам, державним установам) значно підвищити ефективність використання всіх економічних ресурсів, запроваджувати інноваційні технології, налагоджувати раціональне управління економічними процесами та підвищувати якість життя громадян. Ці нові можливості позитивно впливають на підвищення рівня економічної безпеки як суб'єктів господарювання, так і держави в цілому. З іншого боку, інформатизація призводить до виникнення нових загроз для економічної безпеки держави, які розрізняються за своїм складом, наслідками, цілями, характером, причинами та залежать від темпів зростання й масштабу охоплення інформаційною економікою тієї чи іншої країни.

В Україні формування загроз, пов'язаних із становленням інформаційної економіки, відбувається поступово внаслідок загострення протиріч: між інноваційними та традиційними елементами виробничих відносин, що притаманні, відповідно, високотехнологічній економіці та економіці, що базується, переважно на 3–4-х технологічних укладах; між посиленням в економіці ролі самодостатніх економічних систем, які мають мережеву (децентралізовану) модель розвитку та збереженням ієрархічної моделі державного регулювання економікою; між прагненням економічних суб'єктів до превентивного реагування на зростаючу конкуренцію та невизначеність на ринках, яка виникає внаслідок стрімкого розповсюдження ІКТ та практикою пасивної адаптації до зовнішніх викликів та загроз економічній безпеці, обумовленою недостатнім розвитком інформаційної інфраструктури, відсутністю нормативно-правового регулювання та недостатнім рівнем підготовки фахівців у сфері ІКТ. Для узгодження зазначених протиріч та попередження розгортання загроз економічній безпеці держави необхідно

розробити комплекс відповідних нормативно-правових та організаційно-економічних заходів, що потребують відповідного наукового обґрунтування та супроводження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що проблеми гарантування економічної безпеки на різних рівнях економіки в сучасних умовах розглядаються в роботах вітчизняних і зарубіжних дослідників, таких як: О. Баженова, В. Бегма, І. Бінько, З. Варналій, О. Власюк, В. Гейц, В. Дець, О. Кириченко, В. Мунтіян, В. Мартинюк, В. Пономаренко, А. Сухоруков, В. Шлемко та інші [1–13].

Але не вирішеними раніше частинами загальної проблеми залишаються питання ефективного державного регулювання комунікаційної діяльності економічних суб'єктів з урахуванням загроз та можливостей, пов'язаних із становленням інформаційної економіки, зокрема: питання виявлення прямого та опосередкованого впливу інформаційної економіки на економічну безпеку держави; формування теоретико-методологічного підґрунтя та розробки механізму й методичного, науково-практичного інструментарію щодо здійснення державного регулювання комунікаційної діяльності економічних суб'єктів в Україні.

Зазначені аспекти вимагають нагального врахування та вирішення. **Мета статті** полягає в обґрунтуванні необхідності та проблем гарантування економічної безпеки держави в умовах розвитку сфери комунікаційної діяльності економічних суб'єктів, пов'язаного із становленням інформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні практика формування окремих елементів інформаційної економіки випереджає їх теоретичне обґрунтування, а проблеми інформаційної економіки досі вивчаються на рівні досліджень у сфері розбудови інформаційного суспільства та інформатизації державного управління. Бракує ґрунтовних досліджень щодо визначення впливу загроз, пов'язаних із розвитком інформаційної економіки на економічну безпеку держави. Згідно із Законом України «Про основи національної безпеки України» національна безпека України досягається шляхом проведення виваженої державної політики відповідно до прийнятих в установленому порядку доктрин, концепцій, стратегій і програм у політичній, економічній, соціальній, воєнній, екологічній, науково-технологічній, інформаційній та інших сферах [14]. Вибір конкретних засобів і шляхів гарантування національної безпеки України обумовлюється необхідністю своєчасного вжиття заходів, адекватних характеру і масштабам загроз національним інтересам. Згідно із Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, економічна безпека держави визначається таким станом національної економіки, який дає змогу зберігати *стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз*, забезпечувати *високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі* і характеризує здатність національної економіки до *сталого та збалансованого зростання* [15]. З урахуванням цього визначимо значущість і принципову новизну змін, що відбуваються під впливом розвитку інформаційних технологій, на зазначені елементи економічної безпеки держави.

Вплив інформаційних чинників на економічну безпеку держави має дуальну природу: *по-перше*, динамічний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій створює нові *можливості підвищення рівня економічної безпеки* завдяки покращенню мікро- та макроекономічних показників та забезпеченню економічного зростання внаслідок підвищення ефективності використання всіх економічних ресурсів, запровадженню інновацій, налагодженню раціонального управління суспільними процесами, підвищенню якості життя громадян та є фундаментальною підставою підвищення конкурентоспроможності країни на міжнародній арені; *по-друге*, під впливом становлення інформаційної економіки та зростання значущості інформаційних чинників економічного розвитку здійснюється *трансформація системи загроз економічній безпеці держави*. Передусім це *інноваційні загрози*, пов'язані з можливим технологічним відставанням країни в темпах зростання товарів і послуг, які виробляються та надаються за допомогою ІКТ (так званий «цифровий розрив»), що автоматично спричиняє її відставання і в інших галузях, розбалансованість національної інноваційної системи, низьку наукоємність та конкурентоспроможність товарів та послуг.

Вже традиційними вважаються *інформаційні загрози*: зростання залежності економіки, особливо її фінансової сфери, від безпеки інформаційних технологій; посилення деструктивного інформаційного впливу з боку конкурентів для отримання конкурентних переваг на ринку; відсутність міжнародних стандартів та надійної системи захисту в цієї сфері.

Розширюється група *макроекономічних, ринкових* та *фінансово-економічних загроз*, пов'язаних з нестабільністю, нестійким трендом економічного розвитку; встановленням мережевих бар'єрів та монополізацією ринків; низкою «фіскальних термітів», що роз'їдають підстави податкової системи країни, коли держава втрачає контроль за все більшою частиною податкових надходжень внаслідок віртуалізації трансакцій суб'єктів господарювання, зростання мобільності факторів виробництва, збільшення можливостей переливу капіталу [17].

До цієї групи загроз можна зарахувати також проблеми забезпечення ефективного державного фінансового контролю й фінансового моніторингу за грошовими потоками та наростаючою кількістю товарів, які можуть переда-

ватися в цифровому вигляді; пришвидшенням їх обігу завдяки збільшенню кількості офшорних фінансових компаній, розширенню сфери застосування електронних форм платежів, зростанню онлайнових банківських і брокерських операцій тощо.

Окрема група загроз *грошово-кредитній та банківській безпеці держави* пов'язана з бурхливим зростанням електронних форм обміну та серйозними змінами фінансових інструментів та механізмів, які обслуговують онлайнові угоди, що відбуваються передусім у розвинених країнах. Проте у країнах, де поки що зберігається висока частка готівки в обігу (серед яких і Україна), у зв'язку з введенням електронних грошей загострюється питання можливої втрати доходів центральних банків від сеньйоражу, зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних банків, у яких онлайнові банківські послуги поки що не отримали необхідного розвитку.

Нового змісту набуває також група *інституційних загроз* економічній безпеці держави, пов'язаних із трансформацією змісту та ролі комунікаційної діяльності в управлінні на різних рівнях економіки в умовах зростання інформатизації та пов'язаною з цим інституціональною та інформаційною асиметрією, так званими інституціональними «пастками», новими формами опортуністичної поведінки суб'єктів економіки, порушенням авторських прав тощо.

Специфіка розвитку інформаційної економіки в Україні полягає у тому, що високі темпи зростання, нерівномірність розвитку окремих її сегментів, закритість, недостатня державна підтримка.

Статистичні показники розвитку сфери інформації та комунікацій в Україні підтверджують її інтенсивне зростання. Так, обсяг реалізованих послуг у сфері інформатизації збільшився порівняно з 2013 р. до 15,1 млрд грн; відповідно зросла з 1,22% у 2013 р. до 1,39% частка сфери ІТ у ВВП країни; 57,1% українського населення нині регулярно користуються інтернетом, 39,3% домогосподарств мають широкосмуговий доступ до інтернету [19].

Загалом можна констатувати, що розвиток інформаційної сфери в Україні є в руслі актуальних глобальних трендів, а саме: загальна «мобілізація» населення (її показник нині становить в Україні 141%, причому близько третини з підключених пристроїв – смартфони); «хмарові» рішення (85% представників малого і середнього бізнесу в Україні вже використовують той чи інший «хмаровий» сервіс); рішення для інформаційної безпеки (очікується побудова державних «хмарових» інфраструктур, в які будуть переміщатися дата-центри органів управління та державних підприємств); соціальність (за статистикою, на одне українське домогосподарство в середньому припадає три персональні електронні пристрої з виходом в інтернет – аналогічно і в розвинених країнах [20].

Водночас позиції України і у світових рейтингах розвитку електронного урядування та онлайн-сервісів, які, зважаючи на актуальні тренди глобального розвитку, є фундаментальним критерієм інформаційної розвиненості держави, досі не є найліпшими. За результатами останніх вимірювань ООН, Україна посіла у рейтингу EGDI 87 місце поміж 193 країн-членів Організації Об'єднаних Націй (інтегральний показник). У 2012 р. вона посідала 68-е місце, у 2010 р. – 54-е. Результат 2014 р. все ще дозволяє зарахувати Україну до групи країн з високим індексом розвитку електронного урядування, проте протягом останніх чотирьох років її міжнародний рейтинг в цій сфері знизився на 19 позицій [21].

Стан розвитку інформаційної економіки в Україні свідчить, що досі в незалежній Україні інформаційна економіка та ІТ-індустрія розвивалися за умов відсутності дієвої підтримки з боку держави, роль якої переважно зводилася до збору статистичних даних і фіскального тиску. Досить часто сфери повноважень і функції профільних відомств дублюються, тоді як утворилися цілі напрями, регулювання й управління якими фактично не здійснюється або здійснюється незадовільно.

Неефективною, недостатньо стабільною і надто залежною від поточної ситуації в країні є чинна система виконання завдань і проектів Національної програми інформатизації (НПІ). В цілому чинна система державного регулювання розвитку сфери інформаційно-комунікаційної діяльності здебільшого вже не відповідає вимогам часу, зокрема в частині нормативно-проектного, інституційного та бюджетного забезпечення розвитку цієї сфери.

Основними чинниками, що гальмують розвиток сфери інформаційно-комунікаційної діяльності в Україні, провокують тим самим загострення загроз економічній безпеці держави, а відтак потребують створення відповідних механізмів та заходів щодо їх подолання, є *недосконалість галузевої нормативно-правової бази* та необхідність її подальшої адаптації до вимог як внутрішнього розвитку, так і до вимог Європейського Союзу та Ради Європи; *гострий брак системної, комплексної та ефективної державної політики розвитку інформаційної економіки*, громіздка й непродуктивна система державного управління та регулювання цієї сфери, відсутність кореляції між стратегічними проектними документами і реальною адміністративно-політичною та регуляторною практикою держави, хронічне недофінансування сфери з Державного бюджету; *недостатня розвиненість національної інформаційно-комунікаційної інфраструктури*: неподолана цифрова нерівність між регіонами України, значна кількість застарілих телекомунікаційних мереж, низькі показники проникнення широкосмугового доступу до мережі інтернет та мобільного зв'язку стандарту 3G та 4G, надто повільний розвиток сегментів

е-урядування, *е*-освіти, *е*-медицини, *е*-комерціїї, ІТ-послуг; *неналежні умови для підприємницької діяльності і розвитку ІТ-бізнесу*: корупція, неефективна фіскальна політика, надмірна кількість бюрократичних і правових перепон, залежність бізнесу (особливо середнього і малого) від чиновницького свавілля, фактична відсутність державної політики стимулювання і захисту підприємницької діяльності, нерозвиненість ринку інвестицій та механізмів державно-приватного партнерства; *високі ризики інвестування у сферу*, особливо в секторі малого та середнього бізнесу, що, зокрема, призводить до звуження та монополізації ринку і дефіциту конкуренції; *погіршення стану національної ІТ-галузі*: виробники та учасники ринку орієнтуються не на виробництво і просування власного унікального програмного продукту, а на імпорт апаратного забезпечення і адаптацію для внутрішнього споживача зарубіжного програмного продукту; *гостріший кадровий дефіцит* на внутрішньому ринку інформаційних технологій та послуг, що актуалізує питання кількісного і якісного розвитку вітчизняної системи підготовки ІТ-спеціалістів, підтримки профільних академічних установ, технопарків, наукових шкіл.

Висновки. Аналіз теоретичних та практичних передумов гарантування економічної безпеки держави в умовах становлення інформаційної економіки свідчить про її вплив як на формування можливостей, так і на трансформацію загроз різним складовим економічної безпеки держави. Для попередження настання негативних наслідків для економіки України подальший розвиток комунікаційної діяльності економічних суб'єктів в умовах становлення інформаційної економіки має бути визначений як об'єкт економічної безпеки держави, а ефективне державне регулювання розвитку комунікаційної діяльності – як механізм її забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баженова О. Економічна безпека України: сучасний етан / О. Баженова / Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 52–61.
2. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / за ред. З.С. Варналія. – К. : НІСД, 2006. – 576 с.
3. Власюк О.С. Економічна безпека України в умовах ринкових трансформацій та антикризового регулювання / О.С. Власюк. – К. : ДННУ «Акад. фін. Управління», 2011. – 733 с.
4. Даниленко А.І. Теоретико-методологічні основи ідентифікації ризиків загроз безпеці сектору державних фінансів / А.І. Даниленко, В.В. Зимовець // Фінанси України. – 2012. – С. 1–18.
5. Дець В.Ф. Бюджетна безпека та критерії її оцінки / В.Ф. Дець // Стратегічна панорама. – 2007. – № 3. – С. 156–160.
6. Економічний глобалізм: розвиток та зростання : монографія / Л.В. Бабій, В.В. Рокоча, В.І. Терехов та ін. ; за заг. ред. В.В. Рокочої. – К. : Таксон, 2005. – 318с.
7. Економічна безпека в Україні: держави, фірми, особи / Н.І. Реверчук, Я.М. Малик, І.Д. Кульчицький, С.К. Реверчук ; за ред. С.К. Реверчука. – Л. : ЛФМАУП, 2000. – 192 с.
8. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с. – (Сер. «Нац. безпека» ; вип. 2).
9. Кириченко О.А. Економічна безпека суб'єктів господарювання в умовах глобальної фінансової кризи (теоретико-методологічний аспект) : монографія / О.А. Кириченко, М.П. Денисенко, В.С. Сідак, С.М. Лаптєв В. Грушко та ін. – К.: ІМБ Університету «КРОК», 2010. – 412 с.
10. Концепція економічної безпеки України / за ред. В.М. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогнозування НАН України ; Логос, 1999. – 56 с.
11. Кудряшов В.П. Стійкість державних фінансів / В.П. Кудряшов // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 54–67.
12. Мартинюк В.П. Методологічні основи оцінки стану фінансової безпеки держави / В.П. Мартинюк // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 119–123.
13. Мунтіян В.І. Економічна безпека України : монографія / В.І. Мунтіян. – К. : Вид-во КВІЦ, 1999. – 464 с.
14. Про основи національної безпеки України : Закон України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – С. 351. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15.
15. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затв. наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
16. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / кер. авт. колект. О.Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.
17. Tanzi V., Sadka E. eds, 1999. Does the World Need a World Tax Organization? The Economics of Globalization. – Cambridge and New York: Cambridge University Press. – P. 173–186.
18. Kelly K. 1998. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. – N.Y. – P. 5.
19. Лист Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. – 2015. – 23 березня. – № 01-1498/104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=150&language=uk.
20. Цифрова Україна – Digital Ukrain [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reforms.in.ua/Content/download/Sessions/s2_2/8.1.pdf; Web Index 2014 data ; http://thewebindex.org/data/?indicator=INDEX&country=UKR.
21. United Nations E-Government Survey 2014. [pdf] E-Government For The Future We Want. Available at: http://unpan3.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2014-Survey/E-Gov_Complete_Survey-2014.pdf.

УДК 332.01:631.67

Нечипоренко О.М.
кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР В СИСТЕМІ ЗРОШУВАНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА

HISTORICAL ASPECT OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF ECONOMIC STRUCTURES IN IRRIGATED AGRICULTURE SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті викладено результати дослідження еволюційного розвитку форм організації господарської діяльності на зрошуваних землях у часі та просторі. Висвітлено вплив іригаційного землеробства на розвиток економічних відносин в умовах різних форм державного устрою. В ретроспективі досліджено роль держави та різних господарських організаційно-правових форм у становленні взаємовигідних партнерських відносин при використанні водних і земельних ресурсів.

Ключові слова: зрошуване землеробство, водне товариство, меліоративне кооперативне товариство, кредит, позика, асоціація водокористувачів.

АННОТАЦИЯ

В статье изложены результаты исследования эволюционного развития форм организации хозяйственной деятельности на орошаемых землях во времени и пространстве. Освещено влияние ирригационного земледелия на развитие экономических отношений в условиях различных форм государственного устройства. В ретроспективе исследована роль государства и различных хозяйственных организационно-правовых форм в становлении взаимовыгодных партнерских отношений при использовании водных и земельных ресурсов.

Ключевые слова: орошаемое земледелие, водное общество, мелиоративное кооперативное общество, кредит, заем, ассоциация водопользователей.

ANNOTATION

The article shows the results of research of evolution of economic activity organization forms on irrigated lands in time and space. The influence of irrigated agriculture in the development of economic relations in the variety of government forms. In retrospect, was investigated the role of government and various economic organizational and legal forms in the development of mutually beneficial partnerships with the use of water and land resources.

Keywords: irrigated agriculture, water community, Lend-reclamation Cooperative Society, credit, loan, association of water users.

Постановка проблеми. Відновлення та ефективне функціонування сучасного зрошуваного землеробства України неможливі без врахування результатів еволюційного розвитку організації поливного господарювання як у часі, так і в просторі. У кризових умовах держава не може утримувати напівзруйновану іригаційну інфраструктуру, особливо розміщену нижче від рівня розподільчих каналів. Очевидно, що для залучення інвестицій на відновлення систем та підвищення ефективності використання зрошуваних земель необхідно провести роздержавлення майна, попередньо створивши нові суб'єкти господарювання, які змогли б стати не тільки балансоутримувачами інженерної інфраструктури, а й успадкувати управління поливними системами на рівні їх низових ланок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Історичним аспектам розвитку меліорації посвятили свої роботи російські вчені, такі як: І.П. Айдаров [1], Б.С. Маслов, Д.О. Сиваков [3]. Системні проблеми функціонування поливних систем, а також ефективність використання зрошуваних земель та водних ресурсів в Україні досліджували такі визначні вітчизняні вчені: П.І. Коваленко, М.І. Ромащенко, В.О. Ушкаренко, С.А. Балюк, В.П. Ґудзь, В.І. Благодатний, І.І. Андрусенко, М.А. Хвесик, В.С. Сніговий, А.О. Лимар, О.О. Собко, О.І. Жовтоног, Ю.О. Тараріко, Р.А. Вожегова, Л.М. Грановська та ін. Проте у кризових умовах господарювання виникає необхідність поглиблення досліджень і розробки напрямів ефективного ведення зрошуваного землеробства на інноваційній основі з урахуванням історичного досвіду.

Постановка завдання – дослідити ретроспективний аспект розвитку та становлення господарських формувань у зрошуваному землеробстві, показати еволюцію ролі держави в регулюванні водно-земельних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічне життя в перших державах, що виниклиу 15-му тисячолітті до н.е. в Єгипті, Китаї, Індії, Месопотамії, долинах великих річок – Нілу, Хуанхе, Гангу, Тигру та Єфрату, було тісно пов'язане із поливним землеробством. А необхідність будівництва великих іригаційних систем, регулювання послідовності поливу вимагало залучення великої кількості працівників, що й потребувало організації та контролю, чіткості управління з єдиного центру, а це міг забезпечити лише цивілізований державний устрій.

Іригаційне землеробство відіграло надзвичайно важливу роль у становленні та розвитку стародавніх цивілізацій. Його подальше інтенсивне поширення на значних площах в долинах великих річок стало можливим за умови регулювання і стабілізації бокових річних дельтових проток, а пізніше і головного русла річки, в процесі постійного удосконалення гідротехнічних споруд, що й вимагало неабияких розумових, фізичних та організаційних потуг.

Будівництво і експлуатація складних для того часу зрошувальних систем забезпечували працівники спеціальних служб. Прогресивним досягненням було також створення законодавства, що регулювало ефективність використання водних ресурсів. Характерним прикладом цього є відомий кодекс законів Хаммурапі (1790–1750 рр. до н.е.). Він налічував 282 статті, серед яких було багато норм, що регламентували господарське використання води у стародавньому Вавілоні. Наприклад, поряд з іншим, передбачалася відповідальність за недостатнє укріплення дамб, що могло призвести до прориву та неочікуваного затоплення ділянок. Можливі збитки, нанесені сусідові в результаті затоплення доглянутого поля, компенсувались згідно із законом, зерном відповідно до урожаю, що міг одержати потерпілий.

Більш чіткіше правове регулювання економічних відносин щодо водокористування для поливу спостерігається уже XIX ст. на теренах Середньої Азії. Як за ісламськими нормами та традиціями (адат), так і відповідно до законів Ісламу (шаріат) вода – це дар божий і не може бути ні чиєю власністю, окрім тієї? що була зібрана в той чи інший посуд, тоді вона стає власністю того, хто її зібрав.

Заборонялося продавати і купувати воду, а ті, хто бажав використовувати воду для зрошення, обов'язково повинні були брати участь у всіх роботах із відведення води та підтримки іригаційної системи у належному стані. Жорстко регламентувались розподіл та черговість подачі води. Передбачалось, що при її недостачі першими отримували воду ті, хто знаходився нижче по течії, а вже потім, ті хто розміщувався вище. Крадіжка води вважалась злочином і каралась. Використання на інші потреби вимагало дозволу від громади і тієї особи, кому належало право на воду, що протікала по їх землі. До речі, це право передавалось тому, хто ставав власником землі. Посадка різних дерев по берегах ариків вважалась невід'ємним правом. Для управління водою, що йшла на зрошення земель сільської громади, з її складу вибирався авторитетний та фізично здоровий очільник – мірабі (господар води). Зазвичай він же мав повноваження від правителів і на перевірку площ засіяної землі та валових зборів урожаю.

Такі жорсткі вимоги щодо водокористування були продиктовані передусім дефіцитом водних ресурсів у так званих з цієї ж причини арідних зонах, а по-друге, піклуванням про людей та збереження родючості ґрунтів. Регламентні норми неухильно виконувались, що дозволяло будувати та утримувати добре організовані, високотехнологічні зрошувальні системи, які забезпечували не лише економне і ефективне використання водних ресурсів, а й збереження екологічної рівноваги території, надійне регулювання водних та сольових режимів і балансів [1].

Ще на перших будівництвах іригаційних систем в Єгипті, Азії, Америці, виникли прості форми кооперації, адже спорудження дамб, каналів, терас вимагало гігантських затрат ручної праці і без об'єднання зусиль ці роботи не можливо було б виконати. Це зауважив і видатний економіст-філософ К. Маркс у своїй фундаментальній праці «Капітал» [2, с. 341]. Таке кооперування удосконалювалося протягом віків і знаходило застосування не лише при будівництві зрошувальних систем, а й потім у процесі їх експлуатації воно переростало у дещо інші специфічні форми.

Проведені дослідження наукових праць XIX ст. демонструють факти ефективного функціонування водних товариств як об'єднань власників земель, які знаходяться в районі зрошення від річки чи великого іригаційного каналу. Товариства були необхідні, щоб спільними зусиллями облаштовувати та підтримувати в належному стані гідроспоруди з метою використання корисних властивостей води або попередити шкідливі і руйнівні її дії. Вже тоді розрізняли приватні й публічні товариства. Перші базувалися на приватному праві, другі носили публічний характер і могли бути засновані лише в суспільних інтересах з дозволу держави і потребували урядового нагляду. Майже всі чинні на той час західноєвропейські законодавства вимагали обов'язковості входження до складу товариства всіх землевласників даного району в тих випадках, коли воно (товариство) засновувалося для зрошення чи осушення земель. За пруським законом 1879 р. для утворення такого товариства було достатньо бажання простої більшості власників ділянок, якщо мова йшла про зрошувальні або осушувальні роботи і якщо ці роботи приносили користь і для наділів незгідних господарів. Підрахунок голосів у цьому випадку здійснювався відповідно до площі землеволодіння і його прибутковості. Водні товариства в адміністративному порядку стягували зі своїх членів належні платежі та накладали на них покарання за порушення спільних інтересів. Такі іригаційні спілки існували в Італії (із XI–XIII століть), Іспанії, Франції, Німеччині та Австрії. У Польщі, відповідно до закону від 1818 р., землевласники спільно використовуючи воду, також утворювали товариство, яке могло бути і примусовим. На Кавказі здавна існувало почергове користування водою із поливних каналів, але відносини між співучасниками процесу регулювалися за мало з'ясованими нормами звичайного права. Проте із виданням у 1890 р. «Положення про користування водами в Закавказзі» стали утворюватися дрібні товариства, які об'єднувалися у водні округи. Утворювалися водні товариства і в інших країнах, де зрошення набирало розмаху, як наприклад в Індії, де вони називалися раджбухами.

У Росії меліоративні кооперативні товариства, відповідно до затверджених 20 травня

1902 р. царським урядом Правил про устрій водопровідних споруд в чужих землях для осушувальних, зрошувальних і обводнювальних робіт, передбачалось утворити для спільного виконання і підтримки, так званих, докорінних земельних поліпшень, до числа яких належали: осушення, зрошення, закріплення пісків, ярів, берегів річок і т.п. Членами товариства могли стати всі, хто володів землею в районі поліпшення. Необхідність створення товариств була продиктована потребою залучення значних фінансових ресурсів для проведення масштабних меліоративних заходів. Будівництво високовартісних гідротехнічних споруд було під силу лише незначному числу землевласників. Тому, за прикладом Австрії і Прусії, і було вирішено утворювати водні товариства, тобто союзи землевласників, які б однаково були зацікавлені в досягненні меліоративних цілей.

Державна рада (до 1906 р. вищий законодавчий орган Російської Імперії) визнала за необхідне надати спілкам землевласників (водним товариствам) право здійснювати за сприяння Уряду і земських установ або без них осушувальні, зрошувальні та обводнювальні роботи. Передбачалось, що спільна меліоративна діяльність власників на правах юридичної особи даватиме можливість примусового залучення до участі в роботах тих господарів, які не бажали долучатися до них добровільно і без участі яких не можливо провести необхідні покращення.

Іноземні законодавства того часу передбачали як добровільні, так і примусові меліоративні товариства, в яких, як правило, застосовувався принцип примусу до виконання рішень прийнятих кваліфікаційною більшістю. До того ж примусово залучені до участі в товаристві особи входили до нього на однакових умовах з іншими його членами. Така модель не могла бути перенесеною на російський простір у всій своїй повноті. На Заході меліоративні товариства вже мали свою довготривалу історію, до того ж сама необхідність таких об'єднань глибоко вкорінилась у свідомість населення, яке було пронизане духом кооперації. В Росії ж виникли побоювання, що проголошення в законі принципу обов'язкової участі в меліоративних товариствах в настільки рішучий формі, як це встановлювалося іноземними нормами, могло б викликати заяви про надмірне вторгнення до приватного права, що і відбулось у подальшому.

Хоч Правила, прийняті у 1902 р., розроблялись ще із 1857 р. і увійшли окремим законом у Статут сільського господарства Російської Імперії, проте швидко проявили свою недосконалість. Корегування цього закону, як і дискусії навколо нього, відбувалось аж до 1917 р. Так, окремі земства наголошували на залежності результатів меліоративних робіт від поведінки приватних землевласників. Закон не давав, у повній мірі, відповіді на питання: як бути у випадку незгоди господаря на проведення робіт на ключовій для облаштування каналу, ділянці. Разом із цим можливе рішення Особливої змішаної губернської чи повітової комісії про примусове вилучення таких земель значно здорожчувало роботи, тому до введення цього права організатори не вдавалися.

Створення меліоративних товариств саме на добровільній основі реалізовувалось рідко. Будь-який власник землі міг вимагати плату за проведення через його ділянку, корисного навіть для нього, каналу. Важко було примусити його і сплачувати дольовий платіж за роботи, в результаті яких він отримував вигоду [3].

У 1917–1918 рр. утворились перші за радянських часів кооперативні товариства селян для спільної меліорації. До проблем становлення і функціонування меліоративних товариств повернулись у серпні 1921 р., коли постановою Ради праці і оборони Російської Радянської Федеративної Соціалістичної Республіки, до складу якої на той час входила і Україна, організацію таких структур було визнано справою першочергової державної ваги. В умовах НЕПу (нової економічно політики) виконання довгострокового плану ГОЕЛРО (Державна комісія з електрифікації Росії), який намітив також і контури грандіозних програм розвитку зрошення на основі електрифікації, без залучення широких мас сільськогосподарського населення розраховувати на успіх було неможливо. План висвітлював тісний взаємозв'язок електроенергетичного та іригаційного будівництв, необхідність їх техніко-економічної ув'язки. Документ передбачав спорудження поряд із іншими і Дніпровської ГЕС.

Відповідно до вищезгаданої постанови меліоративні товариства організовувалися з метою, яку переслідували Правила 1902 р. Передбачалось, що до складу спілки повинні увійти всі землекористувачі (вже не йдеться про власників) тієї території, яка підлягала меліорації, якщо більша половина із них приймуть рішення про поліпшення своїх угідь. Це було запозичено із європейського досвіду з метою уникнути превалювання особистих інтересів, що зашкодило свого часу меліораційним процесам у дореволюційній Росії.

Для забезпечення водно-меліоративних робіт, що виконувалися товариствами, будівельним і спеціальним інвентарем, встановлювався особливий меліоративний безпроцентний натуральний і грошовий кредит. Їм надавалося право укладати угоди на розрахунок за отримані інструменти і матеріали чи технічне обладнання, одержану на меліорованих площах сільськогосподарську продукцію. Проте ці угоди не звільняли від сплати продовольчого податку (до 30% вирощеного зерна). Народному комісаріату землеробства для забезпечення запланованих до виконання товариствами робіт надавався особливий кредит у розмірі 2-х млрд рублів.

Пізніше, у грудні 1923 р., Декретом Ради Народних Комісарів РРСФР було затверджено

Положення про меліоративні товариства та внесені зміни до вищезгаданої постанови. Передбачалося, що спілки утворюються вже не просто землекористувачами, а саме трудовими, серед яких можуть бути як окремі двори і особи, так і сільськогосподарські об'єднання, колективні та радянські господарства, кооперативні організації та інші юридичні особи, землі яких входять до складу площ, що підлягають меліорації. Кількість голосів, якими користувався кожний член товариства, визначався загальними зборами. При створенні меліоративних товариств, губернськими земельними управліннями вивчалася господарська доцільність меліорації, що передбачалася до проведення, а також технічна можливість її виконання, розміри площі та приблизні межі. Примусити до організації товариства незацікавлених осіб можна було уже не простою більшістю голосів, як було раніше, а заявою двох третин землекористувачів, в обробітку яких знаходилося дві треті земель, що підлягали меліорації. Товариства на пільгових умовах проведення землеустрою могли додатково отримувати земельні наділи із так званої особливої площі залишених, непридатних земель державного фонду. З метою кращого матеріально-технічного забезпечення та ефективнішого використання меліорованих земель, товариствам також надавалося право входити до організацій сільськогосподарської виробничої кооперації та утворювати різноманітні підсобні аграрні підприємства. Положення також регламентувало умови припинення дії товариства та порядок фінансових взаєморозрахунків між його членами та зі сторонніми особами, зокрема і при відшкодуванні нанесених збитків. Отже, такий нормативний документ мав уже більш економічну спрямованість, ніж просто організаційну.

У той же день, 22 грудня 1923 р., вийшов ще один Декрет Ради Народних Комісарів щодо правил надання позики на меліорацію із коштів, що надавалися народному комісаріату землеробства щодо сільськогосподарського кредиту. Цей факт красномовно підтверджує пошуки шляхів розвитку меліорації, зокрема і зрошення, уже в перші роки радянської влади. Позики видавалися в першу чергу меліоративним товариствам, кооперативним і громадським організаціям, державним установам, що перебували на господарському розрахунку. Сума наданих коштів не могла перевищувати 75% всіх необхідних витрат на заплановані роботи і мала не бути більшою за капіталізовану доходність землі після меліорації. Процент за користування позикою становив від трьох до шести, залежно від терміну, на який вона надавалася: від 5-и до 15-и років. Чим довший цей термін, тим у меншому розмірі нараховувався процент. Позики могли надаватися як на площу меліоративних робіт до п'ятисот десятин, так і більше, при цьому сума могла перевищувати 5 тис. рублів золотом по офіційному курсу [4].

Всього на кінець 1925 р. в СРСР нараховувалося 3 852 меліоративних товариства, які об'єднували 273,6 тис. селянських господарств, складаючи при цьому 42,5% всіх «підсобно-виробничих» сільськогосподарських кооперативів [5].

Пізніше колгоспно-радгоспна, або суспільна форма землекористування, яка повністю замінила приватну форму власності на землю, обумовила необхідність приведення економічного середовища і організаційних структур, раніше чинної форми водокористування відповідно до нових умов і вимог радянського законодавства. Всі меліоративні системи перейшли у власність держави, і лише внутрішньогосподарська мережа передавалась сільськогосподарським виробникам у користування.

В результаті проведеного в пострадянський час реформування агропромислових підприємств, що користовувалися зрошувальними системами, а таких в Україні на початок 1999 р. налічувалося 2 806, і з них 76% були колективними, кількість нових власників і користувачів поливних ділянок перевищила 190 тис. При цьому виділення земельних паїв саме в натурі (на місцевості) створило значні проблеми, адже таке подрібнення площ негативно вплинуло на функціонування меліоративних систем. Порушення технологічної цілісності відчутно вплинуло на ефективність використання як зрошуваних земель, так і дощувальної техніки, яка раніше поливала майже 90% таких площ [6]. Формально внутрішньогосподарська мережа в межах нових структур стала виконувати функції міжгосподарської, що на думку провідних вчених, могло бути підставою до передачі цих систем в державну власність [7].

Для прикладу, за інформацією обласного управління земельних ресурсів, на Херсонщині, що має найбільшу меліоративні систему в Європі, із 426,8 тис. га поливних земель станом на 2014 р. розпайованими є 373,8 тис га (87,6%). Кількість паїв перевищує 98 тис., з яких майже 70% знаходяться в оренді, а решту (101,1 тис. га) використовують селяни самостійно.

Висновки з проведеного дослідження. Зважаючи на історичний досвід, в умовах, що склалися, терміново необхідно активізувати процес формування нових господарських об'єднань товаровиробників, які працюють на зрошенні, таких як широко відомі в країнах з розвиненою іригацією, асоціації водокористувачів. Зрозуміло, що досягти в Україні ефективних параметрів функціонування зрошуваного землеробства можливо передусім саме завдяки модернізації управління поливними системами. Розпочинати процес відновлення і подальшого розвитку необхідно зі створення недержавних організацій водокористувачів, яким і передати управління зрошенням на низовому рівні. За останні 30 років по шляху роздержавлення і часткової чи повної передачі управлінських функцій

недержавним структурам на гідротехнічному рівні розподільчої мережі пішли десятки країн, серед яких США, Китай, Індія, пострадянські республіки, сусідні Туреччина та Румунія. Адаптація передового досвіду до нинішніх організаційно-економічних умов функціонування зрошуваного земеледробства України з метою їх кардинального вдосконалення має стати предметом подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Айдаров И.П. Очерки по истории ирригации в СССР и России [Электронный ресурс] / И.П. Айдаров. – Режим доступа : http://www.cawater-info.net/bk/improvement-irrigated-agriculture/files/ocherki.pdf.
2. Маркс К. Капітал / К. Маркс. – М., 1986. – 1 т.
3. Сиваков Д.О. Водное право России и зарубежных государств / Д.О. Сиваков. – М. : Юстицинформ, 2010. – 93 с.
4. Правила о порядке выдачи ссуды на мелиорацию из средств, отпускаемых народному комиссариату земледелия по сельскохозяйственному кредиту. Декрет от 22 декабря 1923 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cawater-info.net/bk/improvement-irrigated-agriculture/files/hist-1923.pdf.
5. Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли / под ред. В.А. Жамин. – М. : Экомомика, 1990. – Вып. 2. – 335 с.
6. Annual Report 2013–14. International cooperation in agriculture water management./ International commission on irrigation and drainage. P. 74–78.
7. Коваленко П.І. Сучасний стан і перспективи відновлення ефективного використання меліоративних систем в Україні : матеріали 22-го конгресу міжнародної комісії з іригації і дренажу (Республіка Корея, 13–20 вер. 2014 р.). – Ташкент, 2014. – С. 27–33.
8. Гарсез-Рестрепо К. Передача управления ирригационными системами. Мировой опыт / К. Гарсез-Рестрепо, Д. Вермилион, Д. Муньон // Продовольственная и сельскохозяйственная организация объединенных наций. – Рим, 2007. – 65 с.

УДК 332 (07)

Ніколаєва Т.В.
кандидат економічних наук, докторант
Національного університету державної податкової служби України

Вітренко Л.О.
асистент кафедри менеджменту
Національного університету державної податкової служби України

УПРАВЛІННЯ НЕРУХОМІСТЮ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ НА МЕТОДИЧНИХ ЗАСАДАХ МЕНЕДЖМЕНТУ АКТИВІВ

HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS PROPERTY MANAGEMENT ON THE METHODOLOGICAL BASIS OF ASSETS MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті показана актуальність ефективного управління нерухомістю вищих навчальних закладів в умовах переходу до їх господарської автономії. Розглянута концепція менеджменту активів (Assets Management) та можливості застосування її методів та інструментарію для управління об'єктами нерухомості як матеріальними необоротними активами.

Ключові слова: нерухомість, активи, управління, вищі навчальні заклади, методи.

АННОТАЦИЯ

В статье показана актуальность эффективного управления недвижимостью высших учебных заведений в условиях перехода к их хозяйственной автономии. Рассмотрена концепция менеджмента активов (Assets Management) и возможности применения ее методов и инструментария для управления объектами недвижимости как материальными необоротными активами.

Ключевые слова: недвижимость, активы, управление, высшие учебные заведения, методы.

ANNOTATION

The paper shows the relevance of effective property management of higher education institutions in the transition to their economic autonomy. The Assets Management concept and the possibility of its methods and tools using to manage the property as tangible fixed assets is considered.

Keywords: real estate, asset management, higher education institutions, methods.

Постановка проблеми. Нерухомість, як правило, складає значну частину вартості активів підприємств та організацій, зокрема державних установ. Саме тому з початку минулого століття управління нерухомістю стало розглядатися за кордоном як окремий вид менеджменту поруч з менеджментом персоналу, матеріальних ресурсів, фінансів тощо. Першим його завданням було забезпечення управління нерухомістю підприємств, яке мало допоміжний характер по відношенню до процесів основного виробництва і зосереджувалося на підтримці функціонування виробничих об'єктів. Пізніше, коли виявилася чимала частка вартості, яка припадає на створення та експлуатацію об'єктів нерухомості, виникла необхідність у стратегічному підході до її управління, розглядаючи нерухомість на рівні з іншими факторами виробництва.

У наш час управління нерухомістю набуває поширення як професійна діяльність та має стійкий попит на ринку праці завдяки наявності трьох важливих тенденцій: приросту населення і одночасно зростання його потреб у житлі, збільшення загальної кількості будівель усіх видів; збільшення відсотку нерухомості, яка вважається інвестиційною власністю, а відтак вимагає її розгляду як інвестицій; широкого визнання факту, що для управління нерухомістю необхідні спеціальна підготовка та освіта [1, с. 179].

Для формування системи управління нерухомістю в Україні, державною нерухомістю і в тому числі майном вищих навчальних закладів, потрібно здійснювати аналіз наявного стану об'єктів та ефективності управління ними як складним процесом відтворення нерухомих активів у складі матеріальних необоротних активів. На макрорівні вказана система повинна охоплювати всі етапи життєвого циклу конкретних об'єктів і забезпечувати взаємопов'язане вирішення всіх проблем, пов'язаних зі збереженням та використанням портфелів нерухомості певних власників.

У системі управління державним майном Міністерство освіти і науки України виконує, зокрема, функцію управління нерухомістю навчальних закладів. Особливий інтерес представляє управління нерухомим майном вищих навчальних закладів (університетів), оскільки там формується портфель нерухомості у складі навчальних корпусів та виробничих будівель, житлових об'єктів, будівель соціально-культурного та спортивного призначення, інфраструктури тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання управління нерухомим майном були об'єктом дослідження небагатьох вітчизняних науковців, таких як В.В. Губарєв [1], Н.М. Бурханова [2], В.Р. Кучеренко та ін. [3].

За суб'єктно орієнтованим визначенням Н.М. Бурханової, управління нерухомістю – це здійснення низки операцій з експлуатації будівель і споруд для ефективного використання нерухомості в інтересах власника [2]. Більш повним об'єктно-орієнтованим визначенням колективу авторів В.Р. Кучеренко, М.А. Заєць, О.В. Захарченко є таке: управ-

ління нерухомістю – це всі види діяльності, що пов'язуються з певним життєвим циклом об'єкта нерухомості [3, с. 185]. Тож, управління нерухомістю охоплює всі види діяльності та всі операції з об'єктом управління – нерухомим майном: будівельні, інвестиційні, володіння і користування, бартерні, посередницькі та інші. Іншими словами, цей процес охоплює усі дії, що пов'язуються з певним життєвим циклом об'єкта нерухомості, – від проектування до його утилізації [1, с. 185].

У сучасній практиці найбільш видимі такі аспекти управління нерухомістю: економічний – постійний аналіз і поліпшення структури доходів і витрат, безпосередньо пов'язаних з використанням та утриманням нерухомості; правовий – дотримання нормативно-правових актів, встановлених державою стандартів та оформлення всіх відповідних документів, що фіксують права власності на об'єкти; технічний (інженерний) – комплекс робіт, спрямованих на підтримку стану як самого об'єкта, так і всіх комунікацій, що забезпечують його повноцінний функціональний стан [1, с. 179].

Тому, враховуючи специфіку та особливості об'єкта, управління нерухомістю можна охарактеризувати як складний процес, який передбачає:

- розумне планування робіт і ресурсів (тактичне і стратегічне);
- попередження будь-яких несправностей систем комунікацій за рахунок регулярного діагностування та проведення ремонтних і відновлювальних робіт;
- постійну модернізацію інженерних систем;
- контроль якості та підвищення професіоналізму фахівців, що працюють з об'єктами, які знаходяться в управлінні;
- доцільне витрачання ресурсів для отримання економічного ефекту від володіння нерухомістю;
- дотримання встановлених законодавчих норм, індивідуальний підхід до кожного замовника [1, с. 179].

В Україні загалом бракує практичних рекомендацій щодо побудови ефективної системи управління нерухомістю вищих навчальних закладів та відповідних методик. Тому цікавим є розгляд і застосування до нерухомості методів управління активами, коли об'єкти проектуються, будуються, утримуються та експлуатуються одним власником – державою в особі Міністерства освіти і науки України, яке має прагнути до оптимізації відповідних сукупних витрат, базуючись на зарубіжному досвіді ефективного управління майновими комплексами університетів, наприклад, описаному у роботі [4].

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретичних засад управління активами (Assets Management) у порівнянні з управлінням експлуатацією об'єкта (Facility Management), управлінням власністю (Property Management) та визначення можливостей застосування управління активами в управлінні нерухомістю вищих навчальних закладів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Законі України «Про вищу освіту» вищий навчальний заклад визначено як окремий вид установи, яка є юридичною особою приватного або публічного права, діє згідно з виданою ліцензією на провадження освітньої діяльності на певних рівнях вищої освіти, проводить наукову, науково-технічну, інноваційну та/або методичну діяльність, забезпечує організацію освітнього процесу і здобуття особами вищої освіти, післядипломної освіти з урахуванням їхніх покликань, інтересів і здібностей [5]. Матеріально-технічна база вищих навчальних закладів складається з будівель, споруд, земельних ділянок, комунікацій, обладнання, транспортних засобів, службового житла та інших цінностей. Майно, що закріплене за вищим навчальним закладом державної або комунальної форми власності, а також доходи від використання цього майна належать вищому навчальному закладу на правах оперативного управління [6, с. 43]. Тому, з іншого боку, вищий навчальний заклад – це цілісний майновий комплекс, що складає групу об'єктів нерухомості, де постає питання ефективного управління та забезпечення ефективності їхнього життєвого циклу, здійснення капітального будівництва, реконструкції, ремонту, спрямовування коштів на будівництво або благоустрій соціально-побутових об'єктів.

Оскільки навчальний заклад розглядається як цілісний майновий комплекс, то щодо нього виникає можливість у використанні методів управління нерухомістю. Нами розглядатимуться згадані вище три із них: Asset Management (AM), Property Management (PM), Facility Management (FM).

В Україні та за кордоном думки науковців розходяться щодо розуміння цих термінів і використання відповідних методик в тому чи іншому випадку, а фахівці-практики вживають відповідні терміни, не завжди вникаючи у їхню сутність і плутаючи їхній зміст, наприклад, описуючи пропозицію послуг інжинірингу чи управління нерухомістю [7].

Так, найбільш відомий російський фахівець А.В. Талонов, критикуючи занадто широке вживання поняття Facility Management як управління нерухомістю, визначив його як управління допоміжними службами, інженерною та соціальною інфраструктурою, зокрема, фізичним простором наявних будівель для кращого забезпечення основних цілей організації. Натомість, Property Management він визначив як управління нерухомістю заради отримання прибутку від власності у процесі експлуатації або купівлі-продажу; Asset Management – як частину фінансового менеджменту стосовно усіх видів активів підприємства (матеріаль-

них і нематеріальних, оборотних і необоротних тощо), використання яких має на меті максимізацію прибутку [7].

Розглядаючи дефініцію методики взагалі як управлінського інструменту, бачимо, що це може бути сукупність взаємопов'язаних способів та прийомів виконання будь-якої роботи або процес здійснення будь-якої діяльності шляхом поетапного застосування прийомів і методів, які є обов'язковими для досягнення конкретної мети [8, с. 479]. Тобто методика прив'язується до процесу або до мети.

Так, у контексті інвестиційного процесу можна, зокрема, класифікувати сфери застосування методів FM та AM, як показано на рисунку 1.

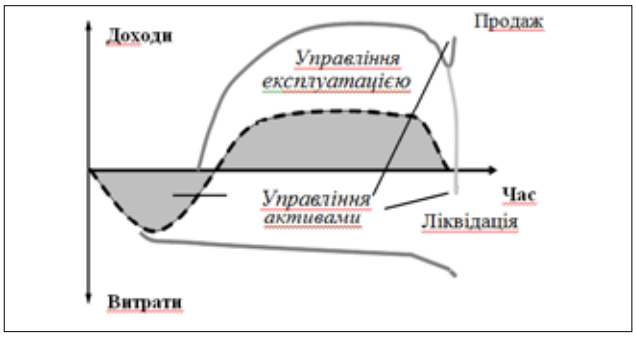


Рис. 1. Предметні області та об'єкти управління нерухомістю

Джерело: розроблено авторами [9]

Інша класифікація з підпорядкуванням інших концепцій саме менеджменту активів наведена у статті [9] (рис. 2).

Як свідчить зарубіжний досвід, методика AM є найбільш широкою, порівняно з іншими. Зарубіжні дослідники трактують дане поняття як методику або методологію (methodology), яка має на меті оптимізацію процесів управління активами в організації та їхній захист.

А. Павлишко, керуючий директор Colliers International у Білорусі, зазначив, що методика AM – це «вищий» рівень управління об'єктом нерухомості, повне управління активами і фінансовими потоками власника нерухомості [10]. Тут вирішуються питання фінансового менеджменту, здійснюється підготовка та здача податкової та бухгалтерської звітності, проводиться інвентаризація і при необхідності – заходи щодо реконструкції нерухомості, а також моніторинг ситуацій на ринку нерухомості. В управлінні активами можуть відстежуватися й оптимізуватися показники вартості життєвого циклу об'єкта. Разом з тим управління активами не розглядає ані технічні питання їхнього створення, утримання, ані їхню ринкову вартість.

Крім того, активи – це ширше поняття, ніж нерухомість. Так, AM – термін, який поряд з нерухомістю часто використовується для позначення професійного управління інвестиціями, такими як акції та облігації. Як правило, у цьому випадку AM доступний тільки для інституціональних і великих приватних інвесторів, оскільки оплата послуг професійної фірми зазвичай становить значну грошову суму, а успішне управління активами зазвичай вимагає формування великого і диверсифікованого портфеля. Послуги AM пропонує безліч компаній з управління активами та інвестиційних банків, які часто формують команди фінансових професіоналів для досягнення кращих результатів.

Окрім завдань FM і PM, методика AM додатково визначає напрямок інвестиційної діяльності в проектах комерційної нерухомості і включає в себе наступні види діяльності: робота на фондовому ринку; фінансовий менеджмент; оцінка [11]. Відповідно до практики, що склалася на Заході, доходи від оренди об'єктів нерухомості керуючий проектом отримує на свій спеціальний рахунок і діє в залежності від кон'юнктури ринку. Повноваження подібних керуючих у даному випадку дуже великі. Вони, по суті, є розпорядниками фінансів і відповідають не тільки за окремі угоди з нерухомістю, а й за розробку і втілення стратегії щодо максимізації прибутку від керованих об'єктів. Керуючому довірено, наприклад, самостійно приймати рішення про те, яку частину об'єктів пустити на реконструкцію, яку – перепрофілювати, а яку – залишити як основне джерело доходу [12].

Процес фінансово орієнтованого управління нерухомістю за допомогою методики AM вважається доцільним для вищих навчальних закладів з урахуванням таких аспектів, як нестабільність економічної ситуації в країні, недостатність фінансового забезпечення з боку держави, необхідність забезпечення діяльності державних закладів усіма необхідними матері-

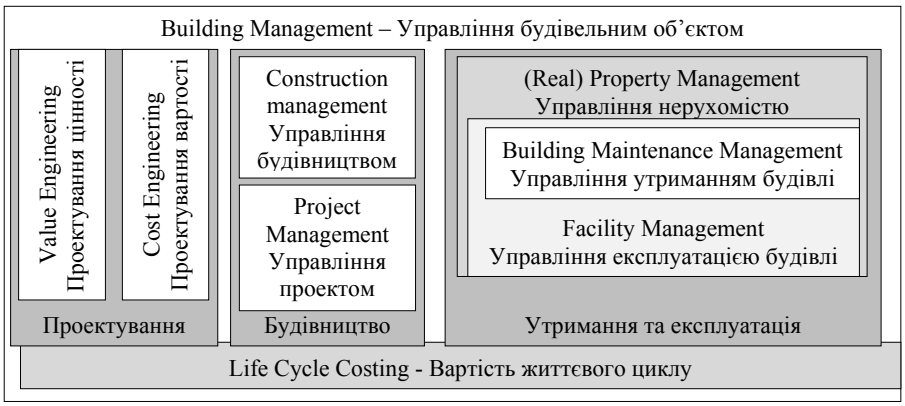


Рис. 2. Класифікація концепцій менеджменту активів

Джерело: розроблено авторами [9]

ально-технічними, кадровими та іншими ресурсами для ведення навчального процесу.

У зв'язку з цим виникає проблема пошуку шляхів оптимізації планування ресурсів навчальних закладів та їх раціонального використання.

Заклади освіти державної або комунальної форм власності фінансуються за кошторисно-бюджетним методом. Тобто діяльність державного вищого навчального закладу здійснюється на підставі кошторису, який надає йому повноваження щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання своїх функцій та досягнення цілей. Показники кошторису навчального закладу повинні плануватись на підставі проведення наукових та економічно обґрунтованих заходів щодо визначення критеріїв розподілу коштів і напрямів використання фінансових ресурсів, а також визначення їх оптимальних обсягів [13, с. 177]. Нерухомість складає суттєву частину витрат та може давати певну частину доходів, що треба відображати у кошторисі.

Кошторис має дві складові джерел видатків: загальний та спеціальний фонди. Загальний фонд містить в собі обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл видатків за повною економічною класифікацією на виконання основних функцій закладу. Спеціальний фонд містить обсяг надходжень із спеціального фонду бюджету на конкретну мету та їх розподіл за повною економічною класифікацією на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою своїх функцій [14].

Варто зазначити, що проекти кошторисів складаються всіма державними навчальними закладами на наступний бюджетний рік. У доходній частині проектів кошторисів зазначаються планові обсяги надходжень, які передбачається спрямувати на покриття видатків установ із загального та спеціального фондів відповідних бюджетів.

Формування доходної частини загального фонду проекту кошторису ВНЗ повинно здійснюватись на підставі розрахунків потреби бюджетних коштів, виходячи з прогнозованої кількості студентів, що навчатимуться за рахунок бюджетних коштів та прогнозованих витрат на навчання одного студента. Доходна частина спеціального фонду проекту кошторису планується за кожним джерелом доходів спеціального фонду вищого навчального закладу.

Обов'язково варто брати за основу такий показник, як плановий обсяг надання платних послуг, які можуть надаватися закладом освіти, а також інші розрахункові показники. Це може бути ліцензійний обсяг прийому студентів на умовах контракту з фізичними та юридичними особами; ліцензійний обсяг прийому осіб на довузівську підготовку; кількість ліжко-місць у гуртожитках; площа приміщень і вартість обладнання та іншого майна, що здається в оренду; кількість місць у студентських їдальнях; технічна потужність множильних та копіювальних пристроїв; наявність в університетах редакційно-видавничого бюро та обсяги поліграфічних послуг, які можуть надаватись на комерційній основі; наявність відомчих готелів, спортивно-оздоровчих таборів, баз відпочинку та ін. Під час формування показників кошторису на наступний рік необхідно враховувати фактичні показники одержаних доходів за кожним джерелом за останній звітний рік, а також очікувані зміни в умовах роботи навчального закладу. Спеціальний фонд кошторису складають власні надходження вищих навчальних закладів, які поділяються на 2 групи, зокрема плата за послуги, що надаються ВНЗ, та інші джерела власних надходжень ВНЗ [14, с. 177].

На основі зведеного показника доходів кошторису визначається обсяг видатків спеціального фонду кошторису навчального закладу. Витрачання коштів навчального закладу здійснюється ним самостійно, але відповідно до затвердженого кошторису і суворо за статтями витрат бюджетної класифікації. Під час складання кошторисів особливу увагу варто приділити законності та правильності розрахунків, доцільності запланованих видатків, правильності їх розподілу відповідно до економічної класифікації видатків.

Видатки ВНЗ формуються згідно з економічною класифікацією, яка застосовується всіма бюджетними установами та одержувачами бюджетних коштів за економічними ознаками з детальним розподілом коштів за їх предметними ознаками та складаються з поточних видатків та капітальних видатків [15, с. 178].

Під час планування показників кошторису вищих навчальних закладів варто дотримуватися основних принципів: повноти надходження доходів, законності та правильності розрахунків, системності, обґрунтованості та доцільності кожної статті видатків, максимальної економії коштів, ефективного та раціонального використання коштів та матеріальних ресурсів, оптимальності, вивчення об'єктивної необхідності та правильності розподілу видатків за економічною класифікацією [15]. Також необхідно опрацювати технічні і просторово-територіальні аспекти розвитку нерухомості з урахуванням цільової орієнтації, що має найважливіше значення для ефективного її використання. Доцільно відзначити, що процес прийняття управлінського рішення повинен базуватися на результатах юридичних, технічних, економічних та управлінських експертиз нерухомості, проведення яких забезпечує отримання максимального ефекту від використання об'єктів.

Розглянемо модель основних етапів аналізу та управління нерухомістю, розроблену Р.А. Фалтинським як модель управління активами [16] (рис. 3).

На етапі аналізу існуючого портфеля нерухомості проводиться інвентаризація наявних об'єктів нерухомості, оцінка їх ринкового стану. Одночасно досліджується ринок нерухомості і виявляються тенденції його розвитку.

Даний етап передбачає проведення досліджень за напрямками: моніторинг та аналіз ринку нерухомості; аналіз місця розташування; аналіз правового становища об'єкта нерухомості; технічна експертиза стану об'єкта нерухомості; експертиза фінансового стан об'єкта нерухомості; управлінська експертиза об'єкта нерухомості.

На етапі планування стратегії управління портфелем нерухомості здійснюється планування процесів, уточнюється загальна стратегія формування та управління портфелем нерухомості, плануються процеси розвитку об'єктів нерухомості стосовно кожної стадії життєвого циклу:

- створення (будівництво, придбання) об'єктів нерухомості;
- реконструкція (перепрофілювання) об'єктів нерухомості;
- поточна експлуатація, технічне обслуговування та використання об'єктів нерухомості;
- ліквідація, знесення, продаж об'єктів.

Такі плани повинні складатися як до портфеля нерухомості в цілому, так і стосовно кожного конкретного об'єкта, що входить до портфеля. Окрім того, для кожного конкретного об'єкта нерухомості необхідно скласти програму управління.

На етапі реалізації та оцінки процесів управління нерухомістю відповідно до затверджених на попередньому етапі планів відбувається реалізація намічених заходів, оцінка результатів управління, внесення коригувань в раніше прийняті плани.

Побудова ефективної системи управління окремими об'єктами нерухомості є необхідною передумовою для управління всім портфелем нерухомості. У той же час кожен окремий об'єкт є автономною одиницею, яка виконує певні функції. Тому при формуванні системи управління об'єктами нерухомості університетського комплексу, з одної сторони, необхідно враховувати специфіку управління окремим об'єктом нерухомості, з іншої, розглядати такий об'єкт як частину більшої і складної системи – портфеля нерухомості. Внаслідок цього важливим є інтегрованість різнорівневих систем управління нерухомістю, у тому числі в розробці моделі управління окремим об'єктом.

При формуванні стратегії управління об'єктами нерухомості університетського комплексу необхідно проводити аналіз відповідності характеристик об'єкта нерухомості можливостям, що визначає його позицію на ринку і в портфелі нерухомості.

У моделі управління об'єктом нерухомості традиційно виділені три основні етапи:

- оцінка факторів, що формують стратегію управління;
- формування стратегії управління об'єктом;
- оцінка та впровадження стратегії управління об'єктом.

Уже на етапі оцінки факторів зовнішнього і внутрішнього середовища формуються загальні уявлення про ефективні стратегії управління об'єктами нерухомості університету. До зовнішніх факторів відносяться стан і тенденції розвитку ринку нерухомості, нормативне регулювання, а до внутрішніх чинників – стан об'єкта нерухомості та наявні управлінські ресурси.

На вибір стратегії управління об'єктом нерухомості також впливають можливість ринку сприйняти цю стратегію, можливість реалізації даної стратегії, з точки зору потенціалу місця розташування об'єкта нерухомості, законодавчої дозволеності, технічного стану об'єкта, економічної та управлінської обґрунтованості [16].

За кордоном, зокрема у США, існують спеціальні організаційні структури та вироблені критерії управління щодо утримання майна університетів [17]. Більш конкретно розглянемо кожен з них.

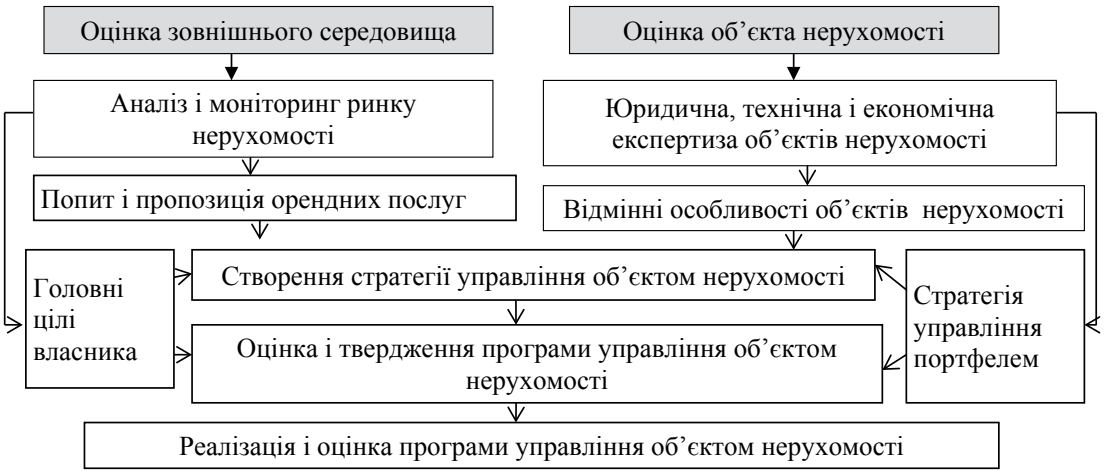


Рис. 3. Модель системного аналізу управління об'єктом нерухомості

Джерело: [16]

1. Зрозуміло, що основною ціллю системи управління майном є ефективне використання наявних матеріальних ресурсів, для успішного функціонування вищих навчальних закладів. Керівництво фінансового відділу навчального закладу – головний орган, що забезпечує послідовне управління та облік основних засобів відповідно до політики університету та держави.

2. Матеріально-технічний відділ – головний орган, який в рамках своїх повноважень, виконує такі завдання, як реєстрація наявності активів університету та фотографування об'єктів. Реєстрація передбачає присвоєння унікального ідентифікаційного номеру кожній одиниці активів. Використання реєстрації дозволяє автоматично розподіляти нові активи по групах. Фотографування забезпечує візуальне уявлення активу. Для оцінки змін, що відбулися, необхідно здійснювати подібне фотографування періодично (наприклад, раз на місяць, квартал, півріччя, рік). Таким чином, такий облік відображає результати діяльності навчального закладу стосовно активів.

3. Фактично, основними засобами виступають земля, будівлі, обладнання, інфраструктура, бібліотечні книги і нематеріальні активи (програмне забезпечення, патенти, товарні знаки, авторські права).

Зазвичай інвентаризація основних засобів проводиться один раз на два роки для того, щоб належним чином охороняти майно та підтримувати фінансову звітність.

Висновки з проведеного дослідження. Управління утриманням і експлуатацією об'єктів нерухомості здійснюється, розглядаючи його як створені матеріальні активи, або нерухомість власника, використовуючи методи управління утриманням об'єкта як технічної системи і методи управління експлуатацією як раціональною організацією використання його споживчих властивостей.

Таким чином, на прикладі західних країн можна побачити, що управління активами є загальним і дієвим інструментом управління ефективністю використання нерухомого майна вищих навчальних закладів.

Формування нових і більш ефективних механізмів управління має свій індивідуальний характер, в рамках якого важливо враховувати особливості країни, менталітет, традиції, а також специфіку менеджменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Губарєв В.В. Особливості, проблеми та перспективи формування системи управління нерухомістю в Україні / В.В. Губарєв // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25(2). – С. 177-184.
2. Бурханова Н.М. Економіка нерухомості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gramotey.com/?open_file=1269058823.
3. Кучеренко В.Р. Оцінка та управління нерухомістю : навчальний посібник / [В.Р. Кучеренко, М.А. Заєць, О.В. Захарченко, Н.В. Сментина, В.О. Улибіна]. – Одеса : Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2013. – 272 с.
4. Fixed Asset Management – Old dominion university office of finance procedure manual // Revised February, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.odu.edu/content/dam/odu/offices/finance-office/policies/fixed-asset-management-3-800.pdf.
5. Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18.
6. Обгрунтування запропонованої зміни, Розділ XI Фінансово-економічні відносини в системі вищої освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://konesh.ru/obruntuvannya-zaproponovanoyi-zmini-stranica-43.html.
7. Талонов А.В. Facility Management. Основные задачи / А.В. Талонов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://facility.kiev.ua/news/facility-management-osnovnye-zadachi.
8. Український енциклопедичний словник. Том 2. – К. : Полюс-6, 1968. – 854 с.
9. Ніколаєв В.П. Сучасна система знань з економіки та управління будівельними об'єктами / В.П. Ніколаєв, Т.В. Ніколаєва / Будівельне виробництво. Міжвідомчий науково-технічний збірник. – К. : НДІБВ, 2014. – № 56. – С. 89-92.
10. Рынок коммерческой недвижимости в Беларуси начал перестраиваться [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.colliers.com/ru-by/belarus/…/2014-07-18_rynok_perestraivaetsya.
11. Что такое Управление активами (Эссет менеджмент) | Asset Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://allfi.biz/glossary/eng/A/assetmanagement.php.
12. 10 фактов, которые надо знать о Property Management [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://www.cre.ru/rus/archivnews/70/0/20061/
13. Управление торговым центром. Российская практика. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.justikon.ru/mall/upravlenie_centrom.php.
14. Рижа Т.В. Особливості бюджетування вищих навчальних закладів за сучасних умов функціонування / Т.В. Рижа // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010, № 2, Т. 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/.../176-182.pdf.
15. Порядок складання, розгляду, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2002 року № 228 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 9. – 414 с.
16. Фалтинский Р.А. Методология концепции системного анализа и управления недвижимостью университетских комплексов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.science-education.ru/104-6577.
17. Оксамитна Д.А., Вороновська О.В. Особливості обліку видатків у вищих навчальних закладів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?.

УДК 338.242.4

Новікова Н.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
здобувач
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
Національної академії аграрних наук України

НАПРЯМИ РОЗБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL-ECONOMIC ARRANGEMENT OF STATE REGULATION OF ECONOMIC INTERESTS

АНОТАЦІЯ

Концепція державного регулювання економічних інтересів суб'єктів господарювання в аграрній сфері України є генеральним задумом і проекцією можливостей вирішення завдань, які стоять сьогодні перед аграрною наукою й господарською практикою, щодо формування сприятливого інституційного середовища продуктивних взаємодій учасників підприємницького процесу у тактичному та стратегічному вимірі. Концепція організаційно-економічного механізму позиціонується як система інституцій організаційного й економічного плану, що взаємодіють на мікро-, мезо- і макрорівні господарського буття.

Ключові слова: державне регулювання, економічні інтереси, інституційне середовище, організаційно-економічний механізм, інститут, інституції.

АННОТАЦИЯ

Концепция государственного регулирования экономических интересов субъектов хозяйствования в аграрной сфере Украины является проекцией решения задач, которые стоят сегодня перед аграрной наукой по формированию благоприятной институциональной среды предпринимательского процесса в тактическом и стратегическом измерении. Концепция организационно-экономического механизма позиционируется как система институтов организационного и экономического плана, которые взаимодействуют на микро-, мезо – и макроуровне национальной єкономики.

Ключевые слова: государственное регулирование, экономические интересы, институциональная среда, организационно-экономический механизм, институт, институции.

ANNOTATION

The concept of state regulation of economic interests of economic entities in the agricultural sector of Ukraine is the General idea and the projection of the possibilities of solving problems that face today agricultural science and economic practices in creating an enabling institutional environment for productive interaction of participants of business process in tactical and strategic dimension. The concept of organizational-economic mechanism positioned as a system of organizational and economic institutions, which interact at the micro-, meso -, and macro-economic existence.

Keywords: government regulation, economic interests, institutional environment, organizational and economic mechanism, institute, institutes.

Постановка проблеми. Агропродовольчий комплекс є складна, багатогранна за підприємницькою участю система господарських взаємодій, у якій переплітаються інтереси не лише підприємців-аграріїв, а й представників інших, суміжних галузей, які виходячи на аграрний ринок прагнуть зреалізувати свої мотиви отримання доходу і вироблено сільським господарством продукту. Тому організаційно-економічний механізм державного регулювання економічних інтересів суб'єктів господарювання повинен спрямовувати свою інституційну дію не лише виключно на аграрний сектор як сферу виробництва сільськогосподарського товару, а і на інфраструктурний, переробний тай навіть соціальний сегмент, визначивши стратегію впливу держави на них. Саме бачення того, як можна вплинути на економічний інтерес, а головне – забезпечити інституційні умови для успішної його реалізації є чи не єдиним аспектом унормування дотримання учасниками підприємницького процесу «правил гри», базованих на конкуренції й справедливо-ринковому перерозподілі доходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика дослідження економічних інтересів знайшла своє відображення в загальній теорії інтересів, яку започаткували славнозвісні стародавні мислителі (Арістотель, Демокріт, Епікур, Платон), надалі розвинули Н. Макіавеллі, Т. Гоббс, К. Гельвецій, П. Гольбах, Д. Дідро, Г. Гегель, А. Сміт, Д. Рікардо, А. Тюрго, Дж. Мілль, І. Бентам, В. Ленін, К. Маркс, Ф. Енгельс, Г. Плєханов, М. Вебер, А. Файоль, Ф. Тейлор, У. Оучі, Д. Карнегі, Р. Уотермен, Т. Пітер, Л . Яккоку, Д. Френсіс, М. Вудкок та інші представники економічної і філософської думки.

На актуальність питання державного регулювання та реалізації економічних інтересів суб'єктів аграрної сфери на сучасному етапі вказують численні теоретичні дослідження і узагальнення як вітчизняних, так і іноземних вчених, зокрема праці А. Алтухова, В. Амбросова, Ю. Білика, В. Бойка, В. Власова, В. Галушка, Г. Калетніка, С. Кваші, М. Кропивка, І. Лукінова, П. Макаренка, М. Маліка, А. Малиновського, Л. Мармуль, В. Маслакова, В. Олійника, Б. Пасхавера, Е. Румянцевої, В. Рябоконя, П.Саблука, В. Точиліна, І. Ушачева, Л. Худолій, Г. Черевка, О. Шпикуляка, О. Шпичака, О. Шубравської, В. Юрчишина.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аграрний ринок як сфера позиціонування – задоволення інтересів є вельми складна інституційна система, державне регулювання економічних інтересів на якому здійснюється не так просто, адже сьогодні чистого сільськогосподарського вироб-

ництва практично не існує, всюди переплетені інтереси з іншими сферами господарського комплексу держави (виробництво продовольства, сільськогосподарське машинобудування, інфраструктура тощо), але ж відомо, що три чверті сукупних витрат населення на споживчі товари прямо можна ідентифікувати з продуктами харчування і товарами, виробленими з сільськогосподарської сировини [1]. Сировинною базою агропродовольчого ринку є вітчизняне сільськогосподарське виробництво, яке за своєю природою дуже залежить від природних факторів, функціонує під впливом несприятливих макроекономічних умов, а головне – в умовах постійної трансформаційної динаміки господарського поступу. На розвиток вітчизняного аграрного бізнесу у контексті реалізації економічних інтересів суб'єктів господарювання впливає інституційно-правове забезпечення, соціальні детермінанти, інфраструктурний сегмент і ціноутворюючий механізм перерозподілу вартостей. І тут скрізь є проблеми, які зумовлені недосконалістю організаційно-економічного механізму державного регулювання економічних інтересів суб'єктів аграрної сфери.

Постановка завдання. Забезпеченню розвитку ефективного, конкурентоспроможного, соціально-спрямованого аграрного бізнесу повинен сприяти організаційно-економічний механізм державного регулювання економічних інтересів суб'єктів господарювання в аграрній сфері, який за своєю функціональною спрямованістю повинен забезпечити упорядкування поведінкових характеристик економічних агентів на усіх рівнях функціонування виробничо-господарської системи. Серед основних напрямів розбудови організаційно-економічного механізму державного регулювання економічних інтересів варто виділити упорядкування відносин на рівні агропромислового комплексу, аграрного ринку та його інфраструктури, соціального середовища, суб'єктів агрогосподарювання, нормотворчості, державної підтримки, експортно-імпортних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрна сфера й аграрний ринок зокрема як середовище позиціонування й реалізації економічних інтересів суб'єктів господарювання перебуває під впливом факторів, які визначають виробництво і споживання продуктів харчування, а значить і економічний інтерес. Тут варто враховувати зовнішні і внутрішні фактори формування і забезпечення державного регулювання економічних інтересів суб'єктів господарювання.

До зовнішніх факторів належать кон'юнктура світових цін на сільськогосподарську сировину, зовнішня агропродовольча політика іноземних держав та економічні відносини з імпортерами продовольства (ембарго, гуманітарна допомога тощо).

До внутрішніх факторів належать: рівень розвитку вітчизняного виробництва продовольства, погодні умови, що впливають на нього, характер конкурентного середовища, рівень розвитку ринкової інфраструктури, інтеграції виробництва і торгівлі, розмір і структура споживчого попиту, системи державної економічної підтримки виробників продовольства й інших суб'єктів продовольчого ринку, його правове забезпечення [2].

За період незалежності в Україні створені організаційні, економічні і правові основи відродження внутрішнього продовольчого ринку. Збільшується її участь у міжнародному обміні товарами, в тому числі продукцією сільського господарства і продуктами харчування.

На розвиток агропродовольчого комплексу і ринку, як уже зазначалося, впливають традиційні фактори виробництва (земля, праця, капітал), а також нові фактори, які характеризують інтеграційні процеси і стабільні міжнародні норми торгівлі та обміну товарами і продукцією, наприклад, міжнародні торговельні організації, спільне підприємництво, нові форми інформаційних технологій і банківських відносин, використання єдиних грошей, інформатика, мобільний зв'язок, Інтернет тощо.

В Україні законодавчо регламентовано тільки визначення аграрного ринку. Так, Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 р. визначає аграрний ринок як сукупність правовідносин, пов'язаних з укладанням цивільно-правових договорів щодо сільськогосподарської продукції. Але у цьому визначенні термін «ринок» не ототожнюється з терміном «ринкові відносини», до яких належать відносини, що виникають на ринку на підставі укладених там договорів.

У сучасних умовах торгівля здійснюється не лише у визначених місцях шляхом безпосередньої купівлі-продажу, а і шляхом обміну листами, договорами, звичайною та електронною поштою, а також контрактації, поставок, на виставках, біржах, аукціонах, місце проведення яких може бути як постійним, так і визначеним одноразово, шляхом попереднього укладання форвардних чи ф'ючерсних контрактів. Укладення останніх вважається позаринковим способом обміну товарами. За канадським способом роздрібного продажу реалізатори розносять товари на місце праці, в поїздах, інших місцях скупчення людей, приносять на квартиру за замовленням. Це є свідченням того, що змінюються форми торгівлі, які, на перший погляд, мають неорганізований характер, а насправді – здійснюються за структурно налагодженою схемою у специфічній сфері. Організований ринок можна розглядати як організаційно оформлене підприємство, яке має права юридичної особи, трудовий колектив ринку [3].

Економічний механізм регулювання – це система організації цілеспрямованого впливу держави на діяльність господарських суб'єктів ринкової економіки. Як вже наголошувалося,

глибина цього впливу залежить від ситуації на ринку і від наявних ресурсів держави. Ось чому особливу увагу ми приділяємо проблемам сегментації ринку на підсистеми, тим самим адаптуючи конкретні економічні механізми до специфіки стану економічного середовища кожної підсистеми. У цьому і полягає сутність підходу до формування ринку і його регулювання.

Вдосконалення економічного механізму державного регулювання ринку повинне здійснюватися на принципах системного підходу до організаційних рішень, строгого розмежування функцій між всіма державними, регіональними й місцевими органами управління та забезпечення їх чітко регламентованої відповідальності. Концептуально розділяємо процес державного впливу на економічні інтереси на два етапи. Перший етап – це формування системи організованого агропродовольчого ринку через організацію замкнутої підсистеми державних інтересів. Цей етап передбачає максимальне втручання держави для встановлення стабільних «правил гри» і побудови інфраструктури, що забезпечує стійкий розвиток економічної системи.

Другий етап регулювання ринку пов'язаний з непрямими методами впливу держави на економічну систему ринку, що коректують, з метою утримання її в стані поступального розвитку. Зміщення цих етапів загрожує втратою державних ресурсів і подальшим розвитком негативних економічних процесів.

З метою створення нової організаційної моделі слід: визначити державний орган виконавчої влади, що відповідає за формування і регулювання аграрного ринку країни; здійснити перебудову роботи державних органів виконавчої влади від розподільних функцій до функцій програмних; укласти між державними, регіональними органами державного управління, а також галузевими спілками товаровиробників генеральну угоду, завданням якої є розмежування функцій і відповідальності в регулюванні ринку; сформувати для здійснення цих функцій систему інформаційного забезпечення.

Формування купівельного попиту на продукти харчування, будучи однією із функцій управління продовольчим ринком, повинно здійснюватися у двох напрямах: шляхом пропаганди переваг найбільш цінних у харчовому відношенні вітчизняних продуктів харчування і шляхом економічної підтримки малозабезпечених верств населення через відповідні субсидії.

Висновки. Таким чином, в управлінні формуванням і державним регулюванням економічної системи аграрного ринку на будь-якому рівні доцільно включати передбачені законодавством дозвільні, контрольно-заборонні, аналітичні, інформаційні, координаційні функції, а також заходи щодо підтримки підприємництва, формування й реалізації науково-технічної політики і кадрового забезпечення.

До функцій державного рівня управління, на нашу думку, відносяться: митне, валютне і фінансове регулювання, квотування та субсидування, створення нормативної бази і формування єдиної політики у галузі стандартизації, сертифікації продукції й послуг, встановлення правил продажу окремих товарів і надання окремих видів послуг, розробка галузевих індикативних програм розвитку виробництва і торгівлі з оцінюванням наслідків їх реалізації; підтримка необхідного рівня конкуренції на ринку; регулювання іноземних інвестицій, формування ефективної ринкової інфраструктури і надійного інформаційного забезпечення учасників ринку.

Основними функціями місцевих органів державного управління може стати формування агропродовольчої політики та її пріоритетів, узгодженою з державною стратегією; забезпечення реалізації загальних принципів оподаткування і розробка нормативних актів, що встановлюють особливості їх застосування до економічних суб'єктів даного регіону. Крім того, до них доцільно віднести забезпечення дієвого контролю за дотриманням прав споживачів, контроль за запобіганням доступу на ринок неякісної і небезпечної продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Саблук П.Т. Ціноутворення в період ринкового реформування в АПК. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – 440 с.
2. Стратегічні напрями розвитку підприємництва і кооперації в сільському господарстві на період до 2020 року / [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, В.М. Заяць та ін.] ; за ред. М.Й. Маліка / Стратегічні напрями розвитку підприємництва і кооперації в сільському господарстві на період до 2020 року / [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, В.М. Заяць та ін.] ; за ред. М.Й. Маліка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 50 с.
3. Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій / [Саблук П.Т., Кропивко М.Ф., Булавка О.Г. та ін.] ; за ред. П.Т. Саблука, М.Ф. Кропивка / Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій / [Саблук П.Т., Кропивко М.Ф., Булавка О.Г. та ін.] ; за ред. П.Т. Саблука, М.Ф. Кропивка – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 454 с.

УДК 330

Озімчук О.В.
викладач кафедри економіки та обліку господарської діяльності,
Нововолинського навчально-наукового інституту економіки та менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

IMPACT OF INVESTMENT ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено динаміка залучення та використання іноземних інвестицій в економіку нашої країни. Виділено основні наслідки прямих іноземних інвестицій для економіки України. Запропоновано заходи щодо поліпшення змісту і розподілу іноземних інвестицій.

Ключові слова: іноземні інвестиції, державне регулювання, інвестиційний клімат, галузева структура прямих іноземних інвестицій, економічний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована динамика привлечения и использования иностранных инвестиций в экономику нашей страны. Выделены основные последствия прямых иностранных инвестиций для экономики Украины. Предложены меры по улучшению содержания и распределения иностранных инвестиций.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, государственное регулирование, инвестиционный климат, отраслевая структура прямых иностранных инвестиций, экономическое развитие.

ANNOTATION

This paper observed the dynamics of attraction and use of foreign investment in our country. The main effects of foreign direct investments to the economy of Ukraine. Some measures to improve the content and distribution of foreign investment.

Keywords: foreign investment, government regulation, investment climate, industrial structure of foreign direct investment, economic development.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку в Україні склалась досить складна ситуація. Серед безлічі проблем, що сприяли економічній кризі та уповільнили перехід України на шлях до економічного зростання, є низька інвестиційна активність. Процес залучення інвестицій торкається найглибших основ господарської діяльності, визначає процес економічного розвитку взагалі.

У нинішніх умовах інвестиції є одним з основних засобів забезпечення необхідних умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, прискорення технічного прогресу, зростання якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівнях [1, с. 354]. Актуальність цієї теми пояснюється тим, що інвестиційна політика держави та насамперед залучення іноземного капіталу відіграють велику роль у розвитку економіки та сприяють більшій ефективності ведення народного господарства. Іноземні інвестиції до економіки нашої країни, особливо під час економічної кризи, є край необхідними. Тому наступне, більш глибоке вивчення та дослідження шляхів залучення іноземних інвестицій, є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у зазначеному напрямку зробили вітчизняні вчені, такі як: В.Г. Федоренко [6, с. 158], В.А. Худавердієва. Однак окремі питання цієї проблематики потребують детального наукового дослідження і практичного вирішення. На сучасному етапі вплив іноземних інвестицій на економіку країни досліджується у працях В. Борщевського, О. Федоренка, Б. Губського, Ю. Макогона С. Захаріна, А. Шакіна Д. Лук'яненка, А. Омельченка, Н. Вознесенської, А. Пересади та багатьох інших.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу залучень іноземних інвестицій в економіку країни, виявлення тенденцій їх зміни, а також систематизація основних чинників впливу іноземних інвестицій на економіку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Залучення інвестицій сьогодні особливо необхідне у ті сфери економіки, активізація яких допоможе вивести їх з кризового стану, зняти соціальне напруження в суспільстві. Насамперед це виробництво продуктів харчування, товарів першої необхідності та послуг. Справа не лише в тому, щоб задовольнити населення необхідними товарами та послугами, але й щоб здійснити їх імпортозаміщення, звільнивши валютні ресурси, що використовуються на імпорт товарів народного вжитку або сировини для їх виробництва.

Приймаючи рішення про розміщення виробництва в тій чи іншій країні інвестор, насам-

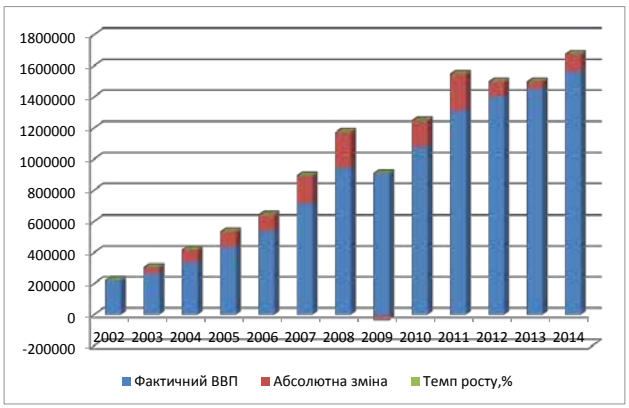


Рис. 1. Динаміка ВВП України з 2002 до 2014 р. (у млн грн)

перед оцінюється її потенційний інвестиційний ринок. Для інвестора визначення інвестиційної привабливості країни належить до складних завдань. Міжнародні агентства за основні параметри використовують макроекономічні показники, а саме: обслуговування внутрішнього та зовнішнього боргу, динаміку приросту ВВП та ін. (рис. 1).

Значного удару по позиціях України в міжнародному рейтингу завдала економічна криза, а також стала основною причиною скорочення інвестицій в національну економіку з боку іноземних інвесторів.

Збільшення обсягів залучення іноземних інвестицій впродовж багатьох років є головним напрямом розвитку економіки України. Проте останніми роками економіка нашої держави так і не змогла викорінити глибокі структурні деформації і вагомо відстає від розвинених країн світу за загальними показниками всіх факторів виробництва та відповідно – рівнем добробуту населення.

Економічна ситуація, яка зараз склалась в Україні, значно ускладнює інвестиційну діяльність. Будь-який інвестор постійно діє, виходячи із розрахунку між отриманням можливого прибутку та ризиками. На відміну від учасників процесу купівлі–продажу товарів, інвестор планує вкласти свої кошти з розрахунком на майбутній результат і повинен бути впевненим у надійності операцій, які планує здійснити [2, с. 127].

Впродовж останніх кількох років можемо спостерігати покращення ситуації щодо залучення іноземних інвестицій в економіку нашої країни, проте обсяги залучених інвестицій наразі не відповідають тому рівню, який реально потрібен нашій економіці. За інформацією Держкомстату, на 31 грудня 2014 р. обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку України з початку інвестування, становив 45 916,0 млн дол., що з розрахунку на душу населення становить 1,07 тис. дол. США (рис. 2).

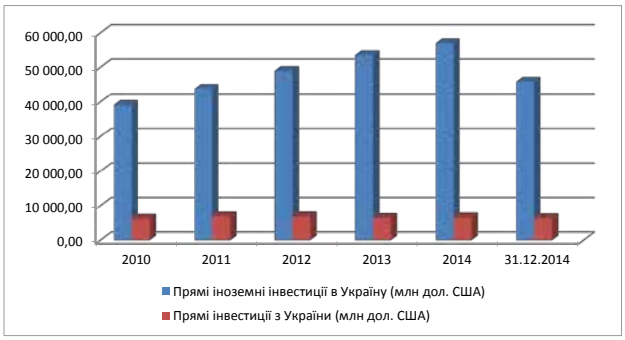


Рис. 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій

Основні надходження іноземних інвестицій в економіку України у 2014 р. були здійсненні з країн ЄС – 39 750,2 млн дол. США, що становить 86,6% від загального обсягу інвестованого капіталу; з інших країн світу – 5 639,2 млн дол. США (13,4%). На кінець четвертого кварталу 2014 р. основними інвесторами України є такі країни, як Кіпр – 13710,6 млн дол., Німеччина – 5 720,5 млн дол., Нідерланди – 5 111,5 млн дол., Російська Федерація – 2 724,3 млн дол., Австрія – 2 526,4 млн дол., Велика Британія – 2 145,5 млн дол., Британські Віргінські Острови – 1 997,7 млн дол., Франція – 1 614,7 млн дол., Швейцарія – 1 390,6 млн дол., Італія – 999,1 млн дол., США – 862,3 млн дол., Польща – 831,2 млн дол., Беліз – 642,4 млн дол., інші країни – 5 639,2 млн дол. (рис. 3).

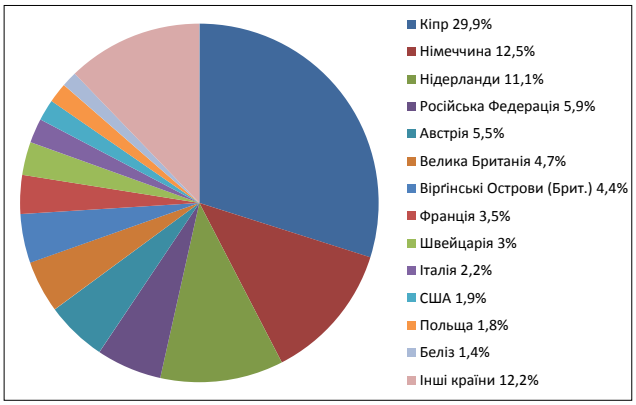


Рис. 3. Прямі іноземні інвестиції з країн світу в економіку України

1) Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь.

Примітка. Перелік країн визначено, зважаючи на найбільші обсяги інвестицій, що здійснені в економіку України.

Аналізуючи іноземні інвестиції за видами діяльності, треба зазначити, що інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності (табл. 1).

Серед видів економічної діяльності України максимально інвестиції зросли на підприємствах промисловості, де зосереджено 59 328,3 млн дол. США іноземних інвестицій, що становить 29,1% від їх загального обсягу, зокрема переробної – 41 040,5 млн дол. США (69% іноземних інвестицій, вкладених у промисловість), добувної – 18 287,8 млн дол. США (31%), у виробництво та розподіл електроенергії, газу та води – 22 580,0 млн дол. США (11%). У підприємства машинобудування – 13 956,0 млн дол. США. Проте варто вказати, що частка прямих інвестицій у промисловість у загальній структурі останніми роками має тенденцію до зниження. Хоча іноземних інвесторів більше приваблюють види діяльності з більш високим рівнем рентабельності. Так, за 2014 р. у фінансових установах акумульовано 6274,8 млн дол. США інвестицій, в підприємствах, що здійснюють операції з нерухомим майном, інжиніринг, оренду та надання послуг

підприємцям – 8 432,9 млн дол. США, у підприємствах торгівлі, ремонту побутових виробів, автомобілів та предметів особистого вжитку – 19 623,8 млн дол. США [8].

Реформування економіки будь-якої країни, її структурне перетворення з оновленням виробництва товарів, ринкової та соціальної інфраструктури не може бути ефективним без належного інвестування. Це найважливіші основи для забезпечення конкурентоспроможності національного товаровиробництва, без якого не може бути інтеграції нашої країни в Європейське Співтовариство. Складні відтворювальні процеси відбуваються винятково на базі інвестування. Чим воно більш активне, тим швидші темпи відтворення і ефективних ринкових перетворень [4, с. 245].

Вирішальну роль у забезпеченні виходу економіки з кризи, стабілізації її розвитку здійснює науково обґрунтована інвестиційна полі-

Таблиця 1

Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності (млн грн)

Усього	2010	2011	2012	2013	2014
	189 060,6	**259 932,3**	**293 691,9**	**267 728,0**	**204 061,7**
Сільське, лісове та рибне господарство	11 567,5	17 039,0	19 411,0	19 059,0	17 137,3
Добувна промисловість і розроблення кар`єрів	15 727,8	24 252,6	31 528,2	22 863,2	18 287,8
Переробна промисловість	30 578,8	42 741,6	43 031,4	46 240,0	41 040,5
Постачання електроенергії, газу, води	9 680,7	21 136,0	27 134,0	34 490,2	22 580,0
Будівництво	32 790,3	34 855,0	44 894,9	46 317,8	33 869,5
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	18 867,5	24 389,8	24 800,7	22 379,5	19 623,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	19 591,7	25 976,6	32 807,9	18 833,3	13 956,0
Фінансова та страхова діяльність	5 883,0	6 033,2	7 369,4	6 683,1	6 274,8
Операції з нерухомим майном	10 263,9	15 265,4	12 773,6	14 024,8	8 432,9
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	8 323,8	12 297,7	12 698,9	8 217,0	4 413,1
Освіта	1 935,1	2 223,9	1 502,7	1 053,9	627,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2 295,0	2 424,7	3 111,1	2 156,7	849,9
Надання інших видів послуг	669,0	1 196,2	459,9	230,5	158,2

Таблиця 2

Динаміка зміни прямих інвестицій за видами економічної діяльності

	Абсолютна зміна, млн грн				Темп приросту, %			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Усього	70871,7	33759,6	-25 963,9	-63 666,3	37,5	13,0	-8,8	-23,8
Сільське, лісове та рибне господарство	5 471,5	2 372	-352	-1 921,7	47,3	13,9	-1,8	-10,1
Добувна промисловість і розроблення кар`єрів	8 524,8	7 275,6	-8 665	-4 575,4	54,2	30,0	-27,5	-20,0
Переробна промисловість	12 162,8	289,8	3 208,6	-5 199,5	39,8	0,7	7,5	-11,2
Постачання електроенергії, газу, води	11 455,3	5998	7 356,2	-11 910,2	118,3	28,4	27,1	-34,5
Будівництво	2 064,7	10 039,9	1 422,9	-12 448,3	6,3	28,8	3,2	-26,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	5 522,3	410,9	-2 421,2	-2 755,7	29,3	1,7	-9,8	-12,3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	6 384,9	6 831,3	-13 974,6	-4 877,3	32,6	26,3	-42,6	-25,9
Фінансова та страхова діяльність	150,2	1 336,2	-686,3	-408,3	2,6	22,1	-9,3	-6,1
Операції з нерухомим майном	5 001,5	-2 491,8	1 251,2	-5 591,9	48,7	-16,3	9,8	-39,9
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	3973,9	401,2	-4481,9	-3803,9	47,7	3,3	-35,3	-46,3
Освіта	288,8	-721,2	-448,8	-426,8	14,9	-32,4	-29,9	-40,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	129,7	686,4	-954,4	-1 306,8	5,7	28,3	-30,7	-60,6
Надання інших видів послуг	527,2	-736,3	-229,4	-72,3	78,8	-61,6	-49,9	-31,4

тика держави. Саме вона визначає напрями, структуру, реальні джерела інвестицій, застосовує ефективні і раціональні заходи для виконання загальнодержавних, регіональних та місцевих технологічних і соціально-економічних програм, відтворює процеси на макро- й мікроекономічному рівнях. З метою ширшого залучення внутрішніх та іноземних інвесторів держава повинна створювати сприятливе підґрунтя для інвестиційного клімату.

Негативними факторами впливу на інвестиційний клімат в Україні є:

– фіскальна політика та оподаткування (основними проблемами є питання відшкодування ПДВ та перенесення збитків минулих періодів);

– відсутність чіткої регуляторної політики, як наслідок загальна нестабільність;

– військові дії на Сході України.

До основних переваг іноземного інвестування для економіки можна зарахувати такі:

– надходження сучасних технологій, техніки та обладнання;

– залучення фінансових ресурсів;

– створення нових робочих місць;

– посилення внутрішньої конкуренції;

– збільшення податкових надходжень до бюджету.

Для покращення інвестиційного клімату для розвитку економіки України необхідно здійснити такі заходи:

– забезпечення ефективного функціонування правової та судової сферах;

– викорінення корупції на всіх рівнях влади;

– лібералізація підприємницької діяльності через зменшення рівня бюрократії та спрощення регуляторного середовища;

– збільшення попиту громадян на українську продукцію;

– зменшення фіскального тиску на бізнес і зниження податків;

– інтенсивний розвиток українського ринку цінних паперів, забезпечення умов для розвитку сучасних фондових інструментів, біржової інфраструктури.

Пріоритетні завдання, які покликані збільшити іноземні інвестиції, це: 1) реформи у сферах економіки; 2) впровадження нових технологій у виробництво; 3) виробництво товарів широкого вжитку; 4) імпортозаміщення товарами вітчизняного виробництва [5, с. 67]. Але варто зазначити, що цілі інвесторів, які з'являються на національному ринку, часто суперечать внутрішній економічній програмі розвитку. Найбільше інвесторів цікавлять проекти, розраховані на короткострокову перспективу, з результатом у найкоротші строки. Дешевий доступ до українських сировинного ринку, науково-технологічної бази і кваліфікованої робочої сили також привернули увагу іноземних інвесторів. Покращенню інвестиційної діяльності сприятиме надання пільг малому та середньому бізнесу, можливість реалізації вже розроблених інвестиційних проектів, що потребують, на рівні регіонів, створення спеціальних інформаційно-економічних підрозділів. Завдяки цьому реалізація цих заходів забезпечить сприятливий інвестиційний клімат для залучення іноземних коштів в умовах нестачі внутрішніх джерел фінансування та сприятиме пожвавленню економічної, зокрема інвестиційної та інноваційної діяльності, та покращення на цій основі соціальних умов можливе завдяки рішучим, комплексним, швидким і послідовним ринковим реформам, які сприятимуть підприємницькій ініціативі, забезпечать конкурентне середовище й нададуть економіці стимули ефективного розвитку.

Висновки та перспективи подальших розробок. Основними проблемами, які сьогодні гальмують процес залучення іноземних інвестицій, є: політична та законодавча нестабільність, проблема надання надійних гарантій захисту від змін українського законодавства, вагомий податковий та адміністративний тиск, високий рівень корумпованості та бюрократизму, високий рівень інфляції в країні та складний процес реєстрації, ліцензування і митних процедур. Головними шляхами вирішення проблем іноземного інвестування мають бути: поліпшення інвестиційного клімату через удосконалення загального та спеціального законодавства, що врегульовує відносини при здійсненні інвестицій відповідно до європейських норм; виконання інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»; впровадження економічного механізму страхування ризиків іноземного інвестування; надати урядові гарантії інвесторам і закріпити їх на законодавчому рівні. Подальші дослідження доцільно проводити для формування ефективної інвестиційної політики, яка б сприяла залученню іноземних інвестицій у економіку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовчак О.Д. Інвестування : навч. посіб. / О.Д. Вовчак. – Л. : Новий Світ-2000, 2008. – 620 с.
2. Даниленко А.А. Актуальні питання прямих іноземних інвестицій до України з ЄС (у контексті розширення Євросоюзу на Схід) / А.А. Даниленко // Фінанси України. – 2008. – № 1(146). – С. 127–137.
3. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / Малютін О.К. // Фінанси України. – 2008. – № 11(156). – С. 65–74.
4. Стельмащук А.М. Іноземні інвестиції як чинник економічного зростання внутрішнього ринку України / А.М. Стельмащук // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 5(8). – С. 240–247.
5. Стратегія залучення іноземних інвестицій у економіку України [Електронний ресурс] / В.А. Худавердієва // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 62–71. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu_2010_6_7.pdf.

6. Федоренко В.Г. Інвестознавство : підручник / В.Г. Федоренко. – 3-тє вид., допов. – К. : МАУП, 2004. – 480 с.
7. Феняк Л.А. Вплив іноземних інвестицій на економіку України. [Електронний ресурс] / Л.А. Феняк. – Режим доступу : http://intkonf.org/fenyak-la-sidletskiy-ayu-vpliv-inozemnih-investitsiy-na-ekonomiku-uk-rayini/.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 332.8

Пакуліна Г.С.
студентка
Українського державного університету залізничного транспорту

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СИСТЕМНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ДЕРЖАВИ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL GROUNDS ON THE SYSTEM DEVELOPMENT OF THE SOCIAL INFRASTRUCTURE OF THE COUNTRY

АНОТАЦІЯ

Сформульовано та обґрунтовано теоретико-методологічні засади системного розвитку соціальної інфраструктури держави. Обґрунтовано історико-еволюційна парадигма розвитку соціальної інфраструктури, яка розкриває її просторовий зміст та каркасоутворювальну роль у розташуванні місця життя населення. Запропоновано концептуальну модель регулювання розвитку соціальної інфраструктури України, що визначає актуалізацію структуроутворювальних сервісних функцій мережі інститутів соціальної інфраструктури на принципах поліцентризму, включеності, формування метрополітичного простору та забезпечення підвищення рівня життя.

Ключові слова: соціальна інфраструктура, глобалізація, управління, соціальна політика, соціальна сфера, сталий розвиток.

АННОТАЦИЯ

Сформулированы и обоснованы теоретико-методологические основы систем-ного развития социальной инфраструктуры государства. Обоснована историко-эволюционная парадигма развития социальной инфраструктуры, раскрывающая ее пространственный смысл и каркасообразующую роль в расположении места жизни населения. Предложена концептуальная модель регулирования развития социальной инфраструктуры Украины, которая определяет актуализацию структурообразующих сервисных функций сети институтов социальной инфраструктуры на принципах полицентризма, включенности, формирования метрополитичного пространства и обеспечения повышения уровня жизни.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, глобализация, управление, социальная политика, социальная сфера, устойчивое развитие.

ANNOTATION

Theoretical and methodological grounds on the system development of the social infrastructure of the country have been laid down. There has been worked out a new historical and evolutionary paradigm for the development of social infrastructure which reveals its spatial pattern and frame forming function in allocating the resident population. There has been developed a conceptual model of regulating the development of the social infrastructure of Ukraine which highlights structure forming service pattern based on the principles of polycentrism, inclusiveness, metro political space and raising living standards.

Keywords: social infrastructure, globalization, management, social policy, social sphere, development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток соціальної інфраструктури та національної економіки є взаємообумовленими та визначають процеси розвитку країни й формування її статусу в глобальному конкурентному середовищі. Забезпечення соціально-економічного розвитку сучасної України потребує розробки такої концепції наукового управління соціальними процесами, яка найбільшою мірою відповідала б сучасним реальностям і завданням громадського розвитку, враховувала ключові світові тренди та зміни інституційних умов. Найважливішою частиною такої концепції має стати наукове обґрунтування першорядних напрямів і засобів досягнення головної мети економічних реформ – задоволення потреб людини й забезпечення її гідної життєдіяльності. На шляху досягнення цієї мети важливо вирішити завдання управління розвитком соціальної інфраструктури на всіх рівнях. Розвиток громадянського суспільства ще більше посилює роль соціальної інфраструктури в громадському прогресі. Особливе значення надається питанням, вирішення яких якнайбільше сприяє поліпшенню якісних умов життя й діяльності українців. Пріоритетна роль соціальної інфраструктури визначається тим, що вона сприяє відтворенню головної продуктивної сили суспільства – людини, її духовному й фізичному розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Сучасний етап реформування й модернізації економіки держави, її інтеграція у світове господарство зумовили потребу зміни підходу до вибору нових чинників сталого розвитку та створення умов для їх використання. Доцільно враховувати не лише фактори зростання економіки, але й умови, механізми та інструменти, за допомогою яких їх можна комбінувати та найефективніше використовувати, тобто економічний потенціал, що забезпечуватиме їх у довгостроковому періоді. Проблеми управління соціальним розвитком знайшли відображення в наукових працях багатьох провідних українських учених, серед них: І.В. Бережна, В.М. Геєць, О.О. Євсєєва [1], В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, Я.В. Остафійчук, В.М. Соболєв, В.П. Третяк [2], І.С. Феклістова [3] та інші. Аналіз сучасних наукових досліджень свідчить про необхідність обґрунтування комплексного бачення концептуальної моделі управління розвитком соціальної інфраструктури, визначення її пріоритетів на перспективу з урахуванням глобалізаційних процесів та інтеграції України до європейських структур.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Ефективне управління роз-

витком соціальної інфраструктури є важливим складником формування соціальної держави [4, с. 316]. Проте вітчизняна наука приділяє недостатньо уваги формулюванню та обґрунтуванню теоретико-методологічних засад системного розвитку соціальної інфраструктури держави, виявленню тенденцій розвитку соціальної інфраструктури в єдиній концепції соціально-домінантного територіального розвитку, потребують поглибленого опрацювання питання визначення пріоритетів такого розвитку, конкретних заходів щодо стабілізації та комплексного поліпшення ситуації в соціальній інфраструктурі. Саме цим обумовлюється актуальність і вибір теми про-веденого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завдання дослідження полягає в обґрунтуванні історико-еволюційної парадигми розвитку соціальної інфраструктури, яка розкриває її просторовий зміст та каркасоутворювальну роль у розташуванні місця життя населення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Оцінка еволюції ролі та місця інститутів соціальної інфраструктури в системі забезпечення соціально-економічного розвитку економіки засвідчила розширення їх функціональної орієнтації із забезпечення існування особи та суспільства на формування глобальних умов соціально-економічного розвитку, виокремила її як чинник тяжіння в розміщенні продуктивних сил, формування глобальних конкурентних переваг країн та територій. Посилення мобільності населення зумовило зростання ролі соціальної інфраструктури у виборі місця проживання на фоні еволюційного зменшення ролі чинників безпеки та наближеності до місць розташування виробництва. Еволюція каркасоутворювальних домінант при розташуванні населення на території країни відбувалася таким чином:

– безпека (захист життя);

– ресурсно-трудова (земля, розташування виробництва);

– сервісно-самовідтворювальна (соціальні сервіси: торгівля, освіта, охорона здоров'я, культура тощо).

У зростаючому числі випадків переваги розташування місця життя визначаються інститутами соціальної інфраструктури. Визначені особливості зумовили необхідність уточнення змістовного наповнення розуміння категорії соціальна інфраструктура не тільки як частини соціальної сфери, комплексу підприємств, установ, закладів, а також окремих служб видів економічної діяльності, спрямованих на задоволення життєвих потреб людини, а й центрального чинника формування умов розвитку території та країни в цілому. Такий підхід визначається розглядом соціальної інфраструктури як первинного, каркасоутворювального чинника формування соціально-економічної системи держави, на відміну від класичних підходів, що розглядають її як допоміжний елемент у системі розміщення виробничих сил та побудови економічних відносин.

У сучасних умовах глобалізації та євроінтеграційного вектора України соціальній інфраструктурі належить одна з головних ролей, тому що її складають види економічної діяльності, які формують інтелектуальний потенціал суспільства і забезпечують економічне зростання. Розвиток соціальної інфраструктури, а саме освітнього комплексу, підвищення освітнього рівня населення, покращення медичного обслуговування й механізмів соціального захисту населення є важливими передумовами зростання продуктивності праці. Домінантність сталого соціального розвитку, зміцнення соціальної інфраструктури, її потенціалу забезпечить конкурентоспроможність України за рахунок забезпечення когерентності функціонування секторів соціальної інфраструктури і процесів соціально-економічного розвитку національної економіки.

Розвиток ефективної системи державного управління соціальної інфраструктурою дасть можливість:

– забезпечити стабілізацію рівня життя населення;

– вплинути на розвиток України як суверенної, демократичної, соціальної, правової держави;

– забезпечити конституційні права та гарантії населення;

– вплинути на органічне поєднання політики фінансової стабілізації й економічного зростання із соціальною політикою;

– забезпечити орієнтацію соціальної політики на економічно активне населення, збереження та відродження трудового потенціалу, створення необхідної мотивації продуктивної праці;

– здійснити реформи в найважливіших напрямках соціальної політики, таких як: трудові відносини та оплата праці, рівень життя, зайнятість та соціальний захист громадян, освіта, охорона здоров'я, культура, спорт, відпочинок та туризм [5, с. 101].

На розвиток соціальної інфраструктури суттєво впливають стратегічні цілі державної соціальної політики:

– істотне поліпшення матеріального стану й умов життя людей;

– забезпечення ефективної зайнятості населення, підвищення якості і конкурентоспроможності робочої сили [6, с. 296];

– формування економічних та фінансових основ місцевого самоврядування, скорочення диспропорцій у рівнях розвитку окремих регіонів, у міській та сільській місцевості;

– гарантія конституційних прав громадян на працю, соціальний захист, освіту, охорону здоров'я, культуру, забезпечення житлом;

– нормалізація і поліпшення демографічної ситуації, зниження смертності населення, особливо дитячої і громадян в працездатному віці;

– істотне поліпшення соціальної інфраструктури [7, с. 118].

Оцінюючи соціально-економічну ефективність функціонування окремих ланок соціальної інфраструктури, реалізації загальнодержавних і регіональних програм та комплексних заходів соціального спрямування, широко застосовують такі способи виміру:

– обчислення обсягу витрат на виробництво одиниці послуг при дотриманні гарантованої якості останніх;

– зіставлення витрат і характеристик соціального ефекту з урахуванням впливу на його величину зовнішніх факторів, зумовлених функціонуванням інших ланок і сфер відтворювального процесу;

– визначення суспільно необхідних витрат на виробництво послуг, що відрізняються від їх фактичних цін, тобто зіставлення суспільної норми витрат живої та уречевленої праці з її фактичними витратами, що надає порівнювальні між собою характеристики ефективності різних ланок соціального призначення.

Зважаючи на специфіку функціонування соціальної інфраструктури і насамперед соціально-культурних складових, вагомим фактором підвищення її ефективності є вдосконалення організації та поліпшення якості праці зайнятих [8, с. 83]. З огляду на критерії якості праці, що характеризує міру відповідності її ресурсів, процесів та результатів до об'єктивних вимог суспільства, виділяють такі основні складові соціально-економічної ефективності функціонування ланок соціальної інфраструктури:

– стан ресурсів, що характеризує об'єктивні можливості досягнення соціально-економічного ефекту, і в тому числі показники чисельності зайнятих та обсягу матеріальних ресурсів, забезпеченості ними закладів соціального призначення й населення, що обслуговується; пропорції використання різних видів ресурсів; характеристики їх якості; забезпеченість ресурсами в розрізі регіонів та окремих ланок у складі галузей і видів економічної діяльності; міра використання ресурсів та обсяги втрат від їх недовикористання;

– кількісні та якісні характеристики діяльності закладів, що відображають стан ресурсів і ступінь доцільності їх використання та включають: обсяг окремих видів робіт у розрахунку на одиницю витрат ресурсів та на певний контингент населення, яке обслуговується; структуру діяльності; якісні характеристики окремих видів робіт; розподіл їх обсягів і структури в територіальному і часовому розрізах; рівень охоплення населення різними видами обслуговування;

– обсяг і структуру послуг як результат діяльності ланок соціальної інфраструктури, що відображаються в: обсягах їх окремих видів у розрахунку на обсяг використаних ресурсів; рівнях споживання окремих видів послуг усім обслугованим населенням, та його різними категоріями, а також у територіальному розрізі; співвідношенні фактичного й еталонного, тобто такого, що відповідає нормативним умовам функціонування підприємств і закладів, обсягів надання послуг; структурі фактичного споживання послуг; якісних характеристиках їх окремих видів; показниках термінів надання послуг;

– суспільні результати споживання послуг соціального призначення, втілені в позитивній динаміці кількісних і якісних характеристик стану здоров'я населення, його професійно-освітнього і культурного рівня тощо.

Найбільш розробленою в галузі кількісного визначення економічної та зовнішньої ефективності функціонування ланок соціальної інфраструктури є відповідна оцінка конкретних заходів, що реалізуються впродовж обмеженого періоду часу відносно незмінних зовнішніх факторів (так звана методика оцінки відвернутих втрат), яка широко використовується, наприклад, в охороні здоров'я і, зокрема, медичній практиці. Фахівцями неодноразово проводилися розрахунки ефективності зниження захворюваності, інвалідизації та смертності населення (як в цілому, так і за окремими нозологічними формами – серцево-судинними, онкологічними патологіями, інфекційними захворюваннями, травмами й отруєннями тощо) внаслідок упровадження нових засобів, технологій та організаційно-економічних механізмів їх лікування і профілактики.

Що стосується оцінки власне соціальної ефективності, то попри широкий спектр її натуральних та кількісних абсолютних і відносних характеристик важко знайти єдиний показник, більш-менш прийнятний для кожної з ланок соціальної інфраструктури [9, с. 160], оскільки не для усіх видів соціальних ефектів розроблено кількісні вимірники, тоді як використовувані кількісні та якісні показники соціальної ефективності окремих ланок і видів економічної діяльності соціального спрямування здебільшого неможливо порівняти.

Істотною проблемою розробки методики визначення ефективності функціонування соціальної інфраструктури на основі виміру його суспільно значущих результатів також є розмежування впливу на кінцевий соціальний ефект певної досліджуваної ланки й інших факторів, наприклад, визначення впливу власне системи охорони здоров'я на тривалість життя населення. Вирішенню цієї проблеми сприяє регресивний аналіз внеску інших факторів, за допомогою якого досліджують зміни залежності соціального результату від сукупності вагомих факторів впливу в початковий та кінцевий моменти певного періоду часу. Порівняння значення функцій, що характеризують залежність соціального результату від факторів впливу в певні моменти досліджуваного періоду, дає змогу отримувати характеристики зміни соціальної ефективності розвитку окремих ланок соціальної інфраструктури.

Поряд з економіко-математичними підходами вивчення різних аспектів ефективності функціонування галузей соціального призначення та цільових витрат у них, у тому числі в межах програмних та інших комплексних заходів, може базуватися на евристичних методах – еталону, експертних оцінок, формування шкал переваги, соціологічних обстежень тощо. Метод еталону, наприклад, передбачає оцінку ступеня наближення результатів діяльності соціальної інфраструктури, втілених у показниках забезпеченості населення послугами соціального призначення, якісних характеристиках стану його здоров'я, професійно-освітнього і культурного рівня тощо, до відповідних нормативів. При цьому враховуються також реальні або можливі зміни останніх, пов'язані з динамікою структури потреб населення і процесу суспільного відтворення. Ступінь наближеності соціально-економічних показників функціонування ланок соціального спрямування до нормативів відображає ефективність споживання їх послуг та кожного з розглянутих елементів процесу обслуговування. Метод експертних оцінок ґрунтується на дослідженні тенденцій і перспектив очікуваних зрушень у розвитку певної ланки або виду економічної діяльності на засадах екстраполяції динаміки їх значущих кількісних та якісних показників упродовж ретроспективного періоду, що за тривалістю в 3 – 5 разів перевищує прогнозований. Метод формування шкал переваги, доволі часто застосовуваний для визначення соціальної ефективності функціонування галузі культури і мистецтв, полягає у формулюванні відповідних показників цієї та інших ланок і видів економічної діяльності соціального спрямування на змістовному якісному рівні за допомогою безперервних функцій або дискретних величин – так званих шкал переваги. Розміщення на них згаданих показників установлює пріоритетність існуючих у суспільстві на певному етапі історичного розвитку видів культурно-мистецької діяльності та організованого відпочинку згідно з їх впливом на особу, її соціальну та економічну активність, а відтак – на процес суспільного відтворення в цілому. Метод соціологічних обстежень у свою чергу слугує вагомим засобом об'єктивної оцінки передусім соціальної ефективності різного роду витрат на соціальний розвиток, досить вичерпно характеризуючи ті ефекти, для яких досі не розроблено адекватних кількісних вимірників (наприклад, ефективність державної культурної політики й практики використання культурно-мистецького потенціалу) або ці кількісні вимірники (як правило, нормативні) є доволі далекими від реальних потреб населення (наприклад, соціальна ефективність рекреаційного обслуговування та діяльності у сфері оздоровлення довкілля, в тому числі антропогенного походження).

Окрему проблему при виборі методики аналізу особливостей функціонування соціальної інфраструктури становлять дослідження збалансованості розвитку її компонентів, взаємоузгодженості очікуваних результатів реалізації програмних заходів з їх ресурсним забезпеченням, поточними і перспективними характеристиками медично-демографічної ситуації, людського капіталу, обсягів і структури потреб населення, вірогідності очікуваного впливу змін кількісних показників соціального розвитку на ті його якісні ознаки, що піддаються цільовому коригуванню. У першому і другому випадках прийнято застосовувати балансовий метод, а в останньому – метод факторного аналізу, що уможливлює вивчення міри і шляхів впливу обраної сукупності факторів суспільного відтворення на динаміку якісних характеристик соціальної інфраструктури території.

Підвищення обґрунтованості застосування програмно-цільового підходу до вирішення проблем соціального розвитку (в умовах об'єктивної обмеженості доступних для цього суспільних ресурсів) залежить також від методичних підходів до визначення нагальності зазначених проблем у регіональному розрізі. Останнім часом у регіональній економіці активно розробляється концепція депресивних територій, під якими розуміють просторові локальні утворення, де з економічних, політичних, соціальних та екологічних причин перестають діяти стимули саморозвитку і, таким чином, немає підстав розраховувати на розв'язання кризових ситуацій лише власними силами. Отже, під депресивним регіоном, налагодження нормальної життєдіяльності, підвищення рівня і якості життя населення якого залежать від зовнішнього цільового впливу, слід розуміти територію (населений пункт чи їх сукупність), де значущі соціально-економічні індикатори, зокрема показники обсягів виробництва продукції в розрахунку на одного мешканця, середньомісячних доходів працюючих, рівня безробіття, забезпеченості населення соціальними послугами та ступеня дотаційності місцевого бюджету тощо, є значно гіршими від середніх загальнодержавних.

Із спектра кількісних характеристик рівня розвитку соціальної інфраструктури до критеріїв визначення депресивних територій доцільно включити:

– обсяг видатків місцевих бюджетів у розрахунку на одного жителя, в тому числі на охорону здоров'я, освіту, культуру, соціальний захист, рівень забезпеченості відповідних видатків і потреб;

– забезпеченість основними засобами невиробничого призначення в розрахунку на одного жителя, у тому числі за окремими галузями і видами економічної діяльності;

– технічний стан житла, обсяги його введення в експлуатацію, рівень забезпеченості населення житлом (м2 на 1 жителя);

– рівень забезпеченості житлового фонду, поселень і територій комунальною інфраструк-

турою (насамперед водопроводом, каналізацією, постачанням природного і зрідженого газу);

– обсяг роздрібного товарообігу в розрахунку на одного жителя;

– обсяг платних послуг, у тому числі побутових, що надаються населенню, в розрахунку на одного жителя;

– рівень розвитку автомобільних і залізничних шляхів сполучення, наявність та регулярність зв'язку з районними й обласними центрами та столицею;

– рівень телефонізації поселень, у тому числі забезпеченості населення телефонними апаратами;

– рівень розвитку охорони здоров'я, в тому числі забезпеченість населення інфраструктурним (потужностями й об'єктами) та кадровим потенціалами галузі (лікарі, середній медичний персонал, структура медичних працівників), рівень медичного обслуговування (результати функціонування стаціонарної та амбулаторно-поліклінічної ланок, служби швидкої медичної допомоги тощо);

– освітній рівень населення (кількість осіб із вищою і середньою освітою в розрахунку на 1000 жителів);

– стан матеріально-технічної бази освіти, культури і мистецтва, забезпеченість населення відповідними об'єктами, потужностями і кадровим потенціалом [10, с. 241].

Застосування вищерозглянутих теоретико-методологічних і методичних підходів до оцінки та підвищення ефективності функціонування соціальної інфраструктури дасть змогу більш раціонально формувати й використовувати її ресурсний потенціал, послідовно поліпшувати рівень культурно-побутового обслуговування населення, у тому числі якість та асортимент надаваних послуг, а також його доступність у регіонах та локальних системах розселення.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі:

1. Узагальнення наукових підходів, що стосуються процесів регулювання розвитку соціальної інфраструктури дозволило розкрити особливості еволюції її системоутворювальних функцій. Домінантною тенденцією є зростання ролі соціальної інфраструктури не тільки як інституту забезпечення умов життя населення та відповідних сервісів, а й забезпечення процесів економічного розвитку через виконання регулювальних, каркасоутворювальних, інтегруючих та стабілізуючих функцій. У свою чергу, глобалізаційні процеси розглядаються як фактори впливу на розвиток соціальної інфраструктури. На сучасному етапі розвитку економіки України та стану соціальної інфраструктури в регіонах і економічних районах актуалізується оцінка впливу розвитку соціальної інфраструктури в окремій державі, економічному районі, регіоні, відповідно, на глобалізаційні, інтеграційні і регіональні процеси взаємодії. Рівень розвитку соціальної інфраструктури, та ефективність її державного регулювання є одним із ключових чинників формування конкурентного статусу країни у світовому просторі. Таким чином, ефективність державного регулювання соціальної інфраструктури є чинником впливу на політичний і зовнішньоекономічний вектор України.

2. Перегляд ключових положень управління розвитком соціальної інфраструктури дало підстави констатувати зміну ключових орієнтирів, зумовлених глобалізаційними процесами, що полягають у трансформації функціональної ролі ключових секторів інфраструктури із таких, що формують умови економічного зростання, у капіталізовані сектори економіки, які забезпечують залучення інвестицій та створення національного доходу за рахунок надання послуг на світовому ринку. Це зумовлює актуальність перегляду методології регулювання розвитку соціальної інфраструктури та її секторів з орієнтацією на процеси глобалізації, що конкретизує наукові дослідження у даному напрямі та сприяє більш чіткому визначенню пріоритетів і стратегії розвитку соціальної інфраструктури регіонів України в цілому. Запропонований комплекс глобалізаційних чинників трансформації соціальної інфраструктури формує методичне підґрунтя для вдосконалення механізмів її регулювання. Визначено комплекс фундаментальних протиріч існуючої інституційної моделі соціальної інфраструктури, що визначаються актуальними тенденціями зміни відносин індивіда та суспільства, що виявляються у зменшенні ролі просторового чинника в процесах реалізації трудового потенціалу індивіда за рахунок технологічних та логістичних чинників та домінуванні соціальних сервісів у пріоритетах вибору дислокації.

3. Розроблено концептуальну модель регулювання розвитку соціальної інфраструктури, спрямовану на досягнення системних ефектів у національній економіці в умовах глобалізації за рахунок посилення каркасоутворювальної ролі соціальних інститутів. Орієнтація на принципи поліцентризму, включеності та формування метрополітичного простору забезпечує формування сервісного середовища в національній економіці, що орієнтоване на досягнення високого рівня якості життя та нівелювання деструктивних впливів глобальної економіки на процеси економічного розвитку національного господарства за рахунок механізмів сервісної орієнтації локального економічного простору на забезпечення інтересів людини. Пропонована концептуальна модель регулювання розвитку соціальної інфраструктури передбачає, що остання:

– формується внаслідок взаємодії соціальної та економічної політик, які визначають спрямованість розвитку матеріальних елементів суспільного розвитку, і покликана сприяти всебічному задоволенню соціальних потреб суспільства;

– є базою для здійснення державної та муніципальної соціальної політики в плані виконання гарантованих соціальних зобов'язань;

– є базою для здійснення видів економічної діяльності з надання соціальних послуг населенню;

– є підсистемою економіки, через що вона функціонує на різних рівнях і фазах суспільного відтворення, являє собою компоненту господарського облаштування регіонів, стаючи важливим фактором інтенсифікації та підвищення ефективності їх розвитку;

– виконує функції, що визначаються та підпорядковані цілям соціального та економічного розвитку держави й суспільства.

Уточнення теоретико-методологічних засад системного сталого розвитку соціальної інфраструктури дозволяє визначити перспективи подальших розвідок у даному напрямку, а саме: напрямки вдосконалення форм і механізмів концентрації, розподілу та використання ресурсів у процесі підвищення ефективності функціонування соціальної інфраструктури, подолання відомчої відокремленості у вирішенні її найбільш нагальних проблем в умовах реформування суспільно-політичної системи й господарського комплексу, а також пов'язаної із цим соціально-економічної нестабільності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Євсєєва О.О. Державне регулювання і прогнозування потенціалу соціально-економічного розвитку регіону / О.О. Євсєєва // Економічний простір. – Збірник наукових праць. – № 63. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2012. – С. 125-135.
2. Третяк В.П. Пріоритети соціальної політики, які сприяють виходу України на траєкторію сталого розвитку / В.П. Третяк // Актуальні проблеми економіки : Науковий економічний журнал. – 2013. – № 5(143). – С. 176-184.
3. Феклистова И.С. Системность управления устойчивым развитием хозяйствующих субъектов социальной сферы / И.С. Феклистова // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2014. – № 8 (т. 2). – С. 31-37.
4. Пакуліна Г.С. Формування сучасної нормативно-правової бази регулювання соціальних відносин та приведення її у відповідність до європейських стандартів і нормативів / Г.С. Пакуліна // [Актуальні проблеми юридичної науки і практики] : Тези доповідей та наукових повідомлень учасників II Всеукраїнської науково-практичної конференції (10-11 грудня 2012 р., Україна, м. Харків) ; Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – Харків, 2012. – С. 316-317.
5. Пакуліна Г.С. Удосконалення оцінки рівня розвитку соціальної інфра-структури регіону / Г.С. Пакуліна // Економічний простір. – Збірник наукових праць. – № 81. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2014. – С. 100-108.
6. Пакуліна А.А. Пріоритети соціальної політики регіону щодо підвищення якості життя населення / А.А. Пакуліна, Г.С. Пакуліна // Вісник економіки транспорту і промисловості (збірник науково-практичних статей). Випуск 45. – Харків : УкрДАЗТ. – 2014. – С. 295-299.
7. Пакуліна Г.С. Формування стратегії розвитку соціальної інфраструктури території / Г.С. Пакуліна // Кримський економічний вісник : науковий журнал. – 2014. – № 1(8) лютий. Частина II. – С. 116-119.
8. Пакуліна А.А. Дослідження особливостей соціальної сфери України в умовах глобалізації економіки та аналіз трансформації її інституційного середовища / А.А. Пакуліна, Г.С. Пакуліна // Економічний простір. – Збірник наукових праць. – № 84. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2014. – С. 80-88.
9. Пакуліна А.А. Державно-приватне партнерство як фактор ефективного розвитку соціального комплексу регіону / А.А. Пакуліна, Г.С. Пакуліна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 47. – С. 159-162.
10. Пакуліна А.А. Вдосконалення інфраструктури туризму у складі соціального комплексу регіону / А.А. Пакуліна, Г.С. Пакуліна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – Вип. 49. – С. 240-242.

УДК 338.3

Пиріков О.В.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри товарознавства та експертизи товарів у митній справі
Донецького національного університету економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ПЕРЕДУМОВИ РОЗРОБКИ КОНЦЕПЦІЇ «ТОВАР-СИРОВИНА-ТОВАР»

BACKGROUND TO THE CONCEPT OF «PRODUCT-RAW-PRODUCT»

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена огляду технологій та методів поводження з відходами, як виробництва, так і відходів життєдіяльності людини. Наведено дані стосовно світового досвіду з їх утилізації, методик використання їх у якості вторинної сировини. На прикладі аналітичного огляду світового досвіду з рециклінгу показано невід'ємний комплексний підхід таких напрямів, як екологія та економіка, що, на думку автора, дозволить виділяти екологічну економіку як єдину складову розвитку сталих регіонів країни.

Ключові слова: рециклінг, екологія, переробка, тверді побутові відходи, вторинна сировина.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению и исследованию технологий и методов обращения с отходами производства и отходов жизнедеятельности человека. Приведены данные мирового опыта по их утилизации, методикам использования в качестве вторичного сырья. На примере аналитического обзора мирового опыта по рециклингу показан комплексный подход таких направлений, как экология и экономика, что, по мнению автора, позволит выделять экологическую экономику как единую составляющую развития устойчивых регионов страны.

Ключевые слова: рециклинг, экология, переработка, твердые бытовые отходы, вторичное сырье.

ANNOTATION

The article is devoted to research and technology and Stuff of waste production and human waste. The data on the utilization of international experience, methods of use as a secondary raw material. For example, an analytical review of international experience in recycling shows an integral holistic approach such areas as the environment and the economy, which, in my opinion, will allow to allocate the ecological economy as a component of the sustainable development of the country.

Keywords: recycling, ecology, recycling, solid waste, secondary raw materials.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку виробництва та навіть надвиробництва дуже часто виникають заклики до екологізації сучасного життя. Справа у тому, що багато прогнозів з розрахунку залишків природних запасів показують той факт, що все скінчується у геометричній прогресії до збільшення чисельності виробництва та безумовно людства. І багато розвинених країн світу вже використовують продукти життєдіяльності людини у якості сировинної бази. Для країн ЄС уже досить давно не є науковим догматом здобич та використання природних джерел енергії. Отже, із впровадженням в сучасну українську економіку механізмів сталого розвитку та її переорієнтацією на західну модель постає питання поводження з відходами виробництва та життєдіяльності людини тощо.

Завдяки впровадженню низки програм ООН та UNDP зі сталого розвитку в Україні було відбудовано декілька полігонів з утилізації ТБВ, навіть впроваджено лінії з переробки відпрацьованих автомобільних покришок у гумову крихту, лінії з піролізу РТВ тощо. На сьогодні у зв'язку із російською агресією на території Сходу України та проведенням АТО багато з цього втрачено. Навіть у тяжке сучасне становище української економіки неможливо забувати про те, що екологія та економіка – це немов два крила великого птаха, це дві невід'ємні складові сучасного розвитку сучасної країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині будь-які відходи необхідно розглядати в якості вторинних матеріальних ресурсів (ВМР), оскільки вони можуть бути використані у господарських цілях, або частково (тобто в якості добавки), або повністю заміщаючи традиційні види матеріально-сировинних і паливно-енергетичних ресурсів, причому головною особливістю таких ресурсів є їх постійна відтворюваність у процесі матеріального виробництва, надання послуг та кінцевого споживання [1, с. 35-52].

Як зазначає В.І. Симоненко у статті «Економіка і екологія: взаємозв'язок і проблеми управління» [2, с. 24], «сучасна соцекобіоекономтехсфера є загальною і універсальною для людства, вона не може вміститися в конкретні кордони будь-якої держави».

Питанням формування енергетичної безпеки України присвячено праці О.М. Волович, Д.К. Турченко, С.І. Дорогунцова, В.С. Міщенко, М.І. Данько та інших. На регіональних рівнях також ця проблема перебуває постійно у центрі уваги, проте проблеми впровадження альтернативних джерел енергії на внутрішньому ринку України досі не вирішено. Потребує подальшого дослідження інноваційна діяльність національних підприємств рециклінгу в контексті вирішення проблем енергетичної безпеки національної економіки.

Значний внесок у вивчення проблематики ресурсозбереження зробили вітчизняні вчені В. Базилевич, Х. Депко, І. Дрозд, А. Коваленко, В. Коломієць, Л. Кульчицька-Жигайло, Т. Туниця та інші. Питаннями екологічно збалансованого ресурсного виробництва в контексті проблем сталого розвитку займалися такі провідні зарубіжні вчені: Б. Коммонер, Ю. Одум, Н. Реймерс.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У країнах Європи вторинні матеріали використовуються практично в усіх галузях промисловості. При цьому масштаби і ступінь переробки різних видів ВМР значно варіюють залежно від ресурсної цінності відходів, від екологічної ситуації, обумовленої їх властивостями як забруднювачів середовища, і, найголовніше, від конкретних економічних умов, що визначають рентабельність використання відходів у тому чи іншому вигляді виробництва.

Так, традиційні види вторинної сировини – лом і відходи металів, високоякісні відходи полімерів, текстилю, макулатури легко піддаються збору та переробки. Навпаки, складні багатокомпонентні відходи, а також забруднені відходи практично не переробляються. До останніх належать змішані і забруднені нафтопродукти, зношені шини, відходи упаковки з ламінованого паперу, опади і шлами очисних споруд, гальваношлами тощо.

Формулювання цілей статті. Головний принцип побудови сучасної економіки полягає у об'єднанні з екологією в єдиний сектор, котрий буде розглядати увесь життєвий цикл товару від ідей його розробки та кількості інвестицій для його виробництва, але і ціну його переробки або утилізації з урахуванням екологічності даного процесу. Розробки чіткого механізму дії з відходами та імплементації сучасного світового законодавства до Українського. Разом з цим необхідно переймати європейську філософію поводження з відходами життєдіяльності та виробництва, тому що на сьогодення наростає дефіцит земельних ресурсів і використанні відходів у якості вторинної сировини є досить енергоефективним рішенням та ресурсозберігаючим рішенням, яке дозволяє не тільки суттєво економити природні ресурси а також буди сировинною базою для виробництва товарів народного споживання.

На основі викладеного можна сформулювати **завдання дослідження**, яке полягає в аналітичному огляді існуючих методів поводження з відходами, нормативно-технічної документації та європейського й вітчизняного законодавства. Огляд міжнародних норм та вимог щодо утилізації твердих побутових виробів на прикладі утилізованих автомобільних покришок. З документів, ратифікованих ООН, на сьогодення розвиток економіки світових країн передбачає виділення особливої уваги до екологізації як виробництва, так і здійснення всіх можливих умов щодо розвитку переробних підприємств.

Разом із механізмом поводження з відходами необхідною мірою буде і розробка чіткого механізму адміністративного та судового покарання тих підприємств, що не дотримуються запропонованих норм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний побут людини, її житло насичені різноманітними джерелами небезпеки, які характерні і для виробничого середовища. Найбільш інтенсивно вони проявляються на урбанізованих територіях – у містах, селищах.

У результаті виникли *урбоекологічні проблеми*. Це – збільшення народонаселення на планеті, в середньому на 2% за рік. Для порівняння: у 1800 році у містах мешкало 3% населення планети, у 1900 році – вже 13,6, у 1950 р. – 30%, у 1970 р. – 40, у 1980 р. – 44%, а на кінець 1999 р. – близько 65%. З 1750 до 1900 рр. чисельність населення на планеті збільшилася у 2 рази, а видобуток енергетичних ресурсів – у 10 разів. З 1900-х рр. до 1970-х років чисельність населення зросла ще у 2 рази, а видобуток енергії – у 13 разів. Отже, темпи зростання отримання енергії значно випереджають зростання народонаселення.

У величезних містах виникають процеси, які є предметом вивчення урбоекології, до складу якої входять *медична, інженерна, технічна, архітектурна, будівельна екологія*. Ці науки вивчають зв'язки, сукупності процесів, що обумовлюють результати, які впливають на мешканців, природу міст. Головне завдання урбоекології, – знайти шляхи, що пом'якшують негативні явища процесу урбанізації – хімічне, фізичне, фізико-хімічне, біологічне забруднення життєвого середовища. Дію їх наслідків можна зменшити до певної межі, якщо при будівництві міст враховувати особливості клімату (роза вітрів, температура, вологість, освітленість), рельєфу, розміщення функціональних зон міста – промислової, житлової (селітебної), рекреаційної, суспільної, використовувати відносно екологічно чисті засоби пересування.

Проблематика утилізації відходів життєдіяльності на сьогодення є дуже актуальним питанням не тільки для регіонів з високим ступенем урбанізації, а і для країн взагалі. Безліч наукових розробок з переробки відходів находить своє використання у житті міст та країн. Створюється багато різноманітних програм з переробки сміття та відходів у нові товари, або складові нових товарів, що дозволяє суттєво економити сировинну базу землі, а також вирішувати питання стосовно поліпшення екології та відновлення ресурсів. Але виникає складне питання привабливості таких підприємств для сучасного бізнесу.

Сучасна тенденція урбанізації міст несе за собою безліч відходів життєдіяльності. Проблематика їх накопичування веде до катастрофічних наслідків. Серед відходів такого типу у цьому докладі пропонується зосередити увагу на таких, як зношені автопокришки, відходи пластикової тари та упаковки, ганчір'я, побутовому смітті та масел та жирів, що зливаються багаточисельними кафе, рестораціями тощо.

Насамперед необхідно визначити, що практично усі заводи з переробки сміття – це практично збиткові підприємства, і навіть коли підприємство займається питаннями з переробки техногенних забруднювачів, то для того щоб функціонувати на мінімальному рівні, йому

необхідно вирішувати безліч питань з реалізацією отриманих продуктів переробки.

Відходи життєдіяльності людини (побутовий бруд) включає у себе багаточисельні забруднювачі, що опиняються на смітниках міст та мають як продовольчі залишки, так і непродовольчі. Ці відходи утилізуються на смітниках міст, та на сьогодення, згідно з виконанням другого Кіотського протоколу з них отримують біогаз, однак подальше його використання у багатьох випадках не є економічно доцільним виходячи з обсягів його видобутку, та можливості його подальшого використання. Необхідно зазначити, що навіть виправдана тенденція з сортування побутового бруду у цій ситуації не є єдиним рішенням.

Зношені автомобільні шини – на сьогодення багато вчених вже відносять їх до техногенних забруднювачів. Звалені автомобільні шини стають прихистком гризунів та змій, якщо їх спалювати – це істотно забруднює повітря, а якщо складувати – це веде до забруднення земельних ресурсів. На сьогодення активно використовуються два види їх переробки, механічне дроблення та переробка піролізом. Перший дозволяє отримувати гумову крихту, другий спосіб переробки – це використання методу піролізної переробки. Це дозволяє отримати як рідке пальне, так і тверде – технічний вуглець, що теж є пальним.

Зливні жири та масла від багато чисельних підприємств громадського харчування теж несе у собі дуже тяжкі послідовності. По-перше, це забиття каналізаційних труб, по-друге, це забруднення довкілля, що виникає завдяки створенню міцної поверхневої плівки у місцях зливу та відстоювання стічних вод.

Метою роботи є питання створення зацікавленості сьогоденного бізнесу у комерціалізації робіт з очищення міського середовища. Для цього необхідно на прикладах показати, що це процес, який може принести суттєвий прибуток. А це можливе тільки тоді, коли підприємство займається не тільки переробкою якогось окремого різновиду сміття та забруднювачів, але включає подальше використання отриманих при переробці продуктів у якості складових до виробничого циклу нових товарів.

Для рішення таких питань потрібно концентрувати в одному місті декілька виробництв у екокомплекси з переробки та виробництва. Ці комплекси повинні включати в себе три складові, такі як наукова, переробна, виробнича. А найголовніше, ці комплекси повинні бути самоокупними та екологічно безпечними.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Виходячи з того, що переробка зношених автошин може бути двох типів – отримавши гумову крихту – можливо отримувати безліч товарів, від будівельних товарів (від домішки у шлакоблоки до створення готових повноцінних будівельних блоків для стін та різноманітних настилів), могильних плит, що будуть значно дешевшими, ніж кам'яні аналоги, до виробництва спеціалізованого одягу та взуття; при піролізі – технічний вуглець можливо використовувати як домішок до вугілля, так і брикетувати з різними компонентами, варіюючи калорійність компаундів, що буде обумовлюючим фактором у його використанні, також і рідке пальне та метал, отриманий з металокорду.

На базі зібраних масел та жирів з підприємств громадського харчування і не тільки також можливо виробляти товари народного споживання, від оліфи до фарб та гідроізоляційних матеріалів.

Використання на міських смітниках, технологій фракціонування сміття – сприятиме більш максимальному об'єму переробки сміття з найбільш питомою користю. Також переробка сміття та організація на базі міських смітників газозбірних комплексів з отримання біогазів дозволить суттєво зменшити парниковий ефект та одночасно з цим опалювати ці комплекси, а також надавати теплоенергію у населенні пункти. Використання критих смітників, де заборонено будування – у якості територій зі збору сонячної енергії, та енергії вітру, дозволить надавати світло не тільки для комплексу, а і у міську мережу.

Усе це дозволяє говорити про розробку екокомплексів, які не тільки будуть екологічно чистими промисловими підприємствами, що працюють на самоокупівлі та приносять прибуток, а ще комплекси котрі самі себе будують, так як на базі комплексу можливе виробництво багатого різноманіття товарів (включно і будівельні) та є повноцінно функціонуючими замкнутими виробничими комбінатами, де товари, що перейшли на кінцеву стадію свого життєвого циклу, розглядаються як сировинна база для побудови нових видів товарів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Иванов К.С., Сурикова Т.Б. Современные экологические и экономические проблемы утилизации отработавших автомобильных шин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.mami.ru/science/mami145/scientific/article/s10/s10_10.pdf.
2. Симоненко В.І. Економіка і екологія: взаємозв'язок і проблеми управління [Електронний ресурс] / В. Симоненко // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – № 12. – С. 38-44. – Режим доступу : http: //nbuv.gov.ua/ j-pdf/ vnanu_2008_12_5.pdf.
3. Мешко Н. Інноваційний розвиток підприємств рециклінгу як фактор посилення енергетичної безпеки держави [Електронний ресурс] / Н. Мешко // Вісник Львівського університету. Сер. : Міжнародні відносини. – 2012. – Вип. 31. – С. 331-339. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ VLNU_Mv_2012_31_39.pdf.
4. Довга Т.М. Визначення ефективності рециклінгу: економіко-екологічний аспект [Електронний ресурс] / Т.М. Довга // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 235-240. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ ape_2012_3_31.pdf.

УДК 338.242(477)

Савчук О.Р.
магістр спеціальності «Економіка підприємства»
Національного університету
державної податкової служби України

ПОНЯТІЙНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF ECONOMIC SECURITY

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено аналіз категорії «економічна безпека держави» у сучасній науковій літературі та нормативно-правових документах. Поелементно порівняно різні тлумачення, на основі чого сформовано власне трактування даної категорії, адаптоване до сучасних викликів українського суспільства.

Ключові слова: економічна безпека держави, екосестейт, стан безпеки, безпекоспроможність економіки.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлен анализ категории «экономическая безопасность государства» в современной научной литературе и нормативно-правовых документах. Поэлементно сравнены различные толкования, на основе чего сформирована собственная трактовка данной категории, адаптированная к современным вызовам украинского общества.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, екосестейт, состояние безопасности, безопасноспособность экономики.

ANNOTATION

The category of «economic security» have been analyzed in the article from the modern scientific literature and regulatory documents. Different interpretations have been compared partial, on which formed autor's own interpretation of the categories, adapted to the challenges of modern Ukrainian society.

Keywords: economic security of the state, ekosestate, state of security, security capacity of the economy.

Постановка проблеми. В час військової активності та соціально-політичних змін в Україні економічна безпека підтверджує статус найвагомішого компоненту національної безпеки. Економічна безпека має стати гарантом конкурентоспроможності національного товаровиробника, коли країна на межі активізації процесів інтеграції у світову економіку. Існує виключна актуальність та необхідність комплексного визначення даної категорії, зважаючи на розбіжності в думках науковців щодо трактування та сучасні динамічні зміни у всіх сферах діяльності нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Численними є дослідження вітчизняних та закордонних вчених щодо визначення теоретичних основ економічної безпеки держави, серед них: Л. Абалкін [6], Н. Блінова [33], З. Варналій [17], О. Власюк [9], В. Геєць [27], Б. Грієр [36], Г. Дарнопих [12], Я. Жаліло [20], Л. Ісмаілова [22], Б. Камлик [23], В. Кузьменко [25], Х. Маулль [35], І. Мішина [26], Х. Моргензан [34], В. Мунтіян, В. Сенчагов [31], В. Тамбовцев, С. Окіта [37], Л. Шевченко [16]. Однак тлумачення основних понять між науковцями не завжди узгоджується, тому є потреба в подальшому науковому пошуку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед сучасних науковців відсутня єдина думка щодо трактування терміну «економічна безпека держави» та використання елементів тлумачення категорії, що породжує різне розуміння суті не тільки в суспільстві, але й в державних органах, пріоритетним завданням яких, власне, і є забезпечення даної безпеки.

Мета статті полягає у аналізі трактування «економічної безпеки держави» в сучасній науковій літературі; структуризації тлумачення категорії «економічна безпека держави» для дослідження поняття окремо по елементах; формуванні на основі даного аналізу комплексного визначення сутності економічної безпеки держави, що відповідає сучасним викликам українського суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія «економічна безпека» була введена до наукового обігу президентом США Теодором Рузвельтом ще в 1904 р. Причиною було зростання промислової кризи в країні і потребою створення механізму для швидкої протидії [28, с. 35].

Детальний аналіз історичного становлення терміну «економічна безпека» в Україні в своїй науковій праці висвітлює І.В. Голіков. Підтримуючи точку зору автора, погоджуємось, що формування принципів економічної безпеки та поява даного терміну відбувались з 1991 р., адже саме в цей рік було здійснено зміну курсу новоствореної незалежної України на формування ринкової системи господарювання, яка конкретизувалась в демократизації суспільства, подоланні соціальної напруги, забезпеченні політичних змін, становленні ринкової економіки, покращенні рівня життя населення [10, с. 312].

У наукових працях вітчизняних економістів термін «економічна безпека держави» почав досліджуватись лише наприкінці минулого століття. На основі даних досліджень було сформовано відповідний методологічний інструментарій аналізу, що стало свідченням зародження нової підгалузі економічних досліджень – науки, яка вивчає теоретико-методологічні засади забезпечення економічної безпеки держави і має назву, яка походить від англійської economic security of state – економічна безпека держави, скорочено – «екосестейт» [32].

Основним нормативно-правовим актом, що визначає основи національної безпеки, є Закон України «Про основи національної безпеки України» № 39 від 19 червня 2003 р. Трактування економічної безпеки в ньому відсутнє, однак, виходячи з визначення «національної безпеки» в термінології даного закону, економічна безпека, як складова, визначається як захищеність життєво-важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам у сферах науково-технічної та інноваційної політики, ринку фінансових послуг, захисту прав власності, фондових ринків і обігу цінних паперів, податково-бюджетної та митної політики, торгівлі та підприємницької діяльності, ринку банківських послуг, інвестиційної політики, ревізійної діяльності при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам [2].

Юридичне трактування економічної безпеки закріплено в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, які розроблені Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та затверджені 29 жовтня 2013 р. Там економічна безпека визначається як стан національної економіки, що дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [3].

Відповідно до проекту закону України про основи запобігання та боротьби з економічними правопорушеннями № 4449а від 8 серпня 2014 р., мета якого була визначена як забезпечення економічної безпеки України і захист її фінансового потенціалу, економічна безпека тлумачиться як стан економіки, при якому забезпечується стійке економічне зростання, ефективне задоволення економічних потреб, контроль держави за рухом і використанням національних ресурсів, захист економічних інтересів країни на національному і міжнародному рівнях. Економічна безпека проголошена як визначальна складова національної безпеки [4].

Тлумачення категорії «економічна безпека держави» повинно відображати сутність даного явища. Здійснимо аналіз трактування поняття в наукових джерелах та нормативно-правових актах за такими складовими явища економічної безпеки, як об'єкт, мета, засоби та суб'єкти.

Терміни, що виділені з нормативно-правових актів, мають, як і в різних наукових дослідженнях, різні погляди щодо об'єкту, структури категорії «економічна безпека держави». В Законі України «Про основи національної безпеки України», в складі терміну «національна безпека», є визначення економічної безпеки держави. У терміні звертається увага на необхідності економічної безпеки захищати інтереси як громадянина, так і держави, що засвідчує структурність «економічної безпеки держави»; зазначено два основних завдання – необхідність запобіганню і нейтралізації загроз та забезпеченні сталого розвитку. Однак у визначенні відсутня частина мети безпеки – зростання економіки; ідентифікуються сфери діяльності економіки, що спричинює обмеженість дії економічної безпеки, адже динамічний розвиток постійно спричинює їх збільшення; в кінці зазначається, що здійснювати свої функції економічна безпека має «при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз», що свідчить про визначення терміну «економічна безпека» як непостійного, а лише створення даного «стану», за умови загроз.

Визначення терміну в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України (Міністерство економічного розвитку і торгівлі України) має також свої переваги та недоліки. До переваг можна віднести об'єкт – «стан», що свідчить про постійність даного явища; зазначена основна мета: збереження даного «стану» – можливість стійкості економіки як до внутрішніх, так зовнішніх загроз, крім того – стійкість та збереження позицій у світовому економічному середовищі і збалансоване зростання. Автори виклали три основні завдання економічної безпеки держави – протистояння загрозам, збереження конкурентоспроможності і стале зростання. Однак до недоліків викладу даного терміну в Методичних рекомендаціях потрібно віднести: акцент в об'єкті визначення на «стані національної економіки», що формує враження захисту економічних інтересів держави в міжнародних відносинах, не поглиблюючись до проблем внутрішньої економіки; не зазначені суб'єкти виконання і яким чином даний «стан» досягається.

В проекті закону України про основи запобігання та боротьби з економічними правопорушеннями визначення мають всі значимі складові терміну: об'єкт (аналогічний попередньому); чітко визначена мета – стійке економічне зростання, ефективне задоволення економічних потреб, контроль держави за рухом і використанням національних ресурсів, захист економічних інтересів країни на національному і міжнародному рівнях, що акцентує увагу як і на національних економічних «потребах», так і особистісних, на захисті вітчизняних виробників як всередині країни, так і поза її межами; зазначена контролююча функція економічної безпеки – захист наявних ресурсів. Однак у даному визначенні відсутня головна функція економічної безпеки – протистояння загрозам, адже, відповідно даному визначенню, не створюється інструментарій захисту від загроз та протидії; не зазначено, ким «забезпечується

стійке економічне зростання, ефективне задоволення економічних потреб», однак чітко зазначено суб'єкт в останній частині терміну – «контроль держави за рухом і використанням національних ресурсів».

Визначення «економічної безпеки держави», взяті з нормативно-правових актів, не мали в своєму змісті головних виконавців створення економічної безпеки – держави та громадян. Адже про це говорить навіть Конституція України, ст. 17: «Захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього Українського народу» [1, с. 5].

Як і в офіційних документах, в науковій вітчизняній та зарубіжній літературі не має єдиного визначення економічної безпеки держави, що є причиною широкої структуризації поняття та зв'язком з іншими галузями знань та практики (табл. 1–4) [10, с. 309].

Аналізуючи таблицю 1, констатуємо, що найбільша кількість науковців визначають об'єктом економічної безпеки держави стан економіки (економічної системи) та стан спроможності забезпечувати захист економічних інтересів і здатності здійснювати поступальний розвиток економіки (або якісна характеристика економічної системи, або наявність можливостей для забезпечення репродукції виробничого потенціалу, стабільності суспільного ладу). Інші дослідники трактують дане поняття як захищеність, сукупність умов та факторів, складну поліструктурну науку, економічні відносини, комплекс заходів та систему інструментів. Однак виділення такого об'єкту в економічній безпеці держави є неповним, адже захищеність є однією з функцій економічної безпеки держави, сукупність умов та факторів, заходів або системи інструментів свідчать про динамічність явища та виключають статичність (постійність) «стану» безпеки. Визначення терміну «економічна безпека держави» як науки підкреслює функціональність її теоретичного блоку, однак не сутність самого явища. Економічні відносини є тільки частиною об'єкту «економічної безпеки держави», адже до складу включають також суб'єктів економічної безпеки, заходи, що її забезпечують, та стратегічний потенціал.

І економічна система, і інститути влади є відповідальними за створення даної «безпеки», однак деякі науковці трактують тільки «стан економіки» або «стан держави», що є неповним. Тому, досліджуючи переваги та недоліки визначень об'єкту економічної безпеки держави в аналізованих роботах науковців, вважаємо, що найбільш комплексним буде визначення об'єкту як «стану спроможності економіки та інститутів влади протистояти негативним впливам з зовнішнього та внутрішнього середовища забезпечити мету економічної безпеки держави». В таблиці 2 систематизовані цілі економічної безпеки держави, які виділяють науковці.

У визначенні мети «економічної безпеки держави» більшість науковців схиляються до виділення таких напрямів, як економічний розвиток; захищеність національних інтересів у сфері економіки; достатній економічний та оборонний потенціали; стабільність і стійкість національної економіки та суспільства; спроможність протистояти негативним впливам з зовнішнього та внутрішнього середовища; задоволення економічних потреб; дієздатність гос-

Таблиця 1

Аналіз об'єкту економічної безпеки держави

№	Об'єкти	Автори визначення
1	Стан економіки / економічної системи	В. Кузьменко, А. Ісмаілова, В. Шлемко, А. Степаненко, В. Пірумов, О. Лепіхова, В. Тамбовцев, М. Герасимов, Х. Моргензан
2	Стан економіки та інститутів влади	Л. Шевченко, В. Сенчагов, С. Дзюбик
3	Стан держави	Л. Дмитриченко, Г. Пастернак-Таранущенко
4	Захищеність економічних інтересів	М. Камлик, Н. Блінов, Л. Шевченко, А. Бесчастний, М. Єрмошенко
5	Сукупність умов та факторів / поєднання економічних, політичних і правових умов	Л. Абалкін, А. Ілларіонов
6	Складна поліструктурна наука / дослідження національних економічних інтересів і загроз економічній безпеці	О. Власюк
7	Стан спроможності забезпечувати захист економічних інтересів і здатності здійснювати поступальний розвиток економіки / якісна характеристика економічної системи / наявність можливостей для забезпечення репродукції виробничого потенціалу, стабільності суспільного ладу	Б. Губський, Г. Дарнопих, Я. Жаліло, Е. Бухвальд, А. Архіпов, М. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова (автори аналітичної доповіді Українського центру економічних і політичних досліджень)
8	Економічні відносини між різними суб'єктами з приводу досягнення необхідного рівня розвитку економіки	І. Мішина
9	Комплекс заходів, спрямованих на стійкий розвиток національної економіки	Р. Дяцків, З. Варналій, В. Мунтіян
10	Система інструментів пом'якшення суперечностей між суб'єктами економічної діяльності	С. Окіта

Джерело: складено автором на основі [5 – 9;11–27; 29–31; 33–37]

Таблиця 2

Аналіз мети економічної безпеки держави

№	Мета	Автори визначення
1	Економічний розвиток	Л. Дмитриченко, Г. Пастернак-Таранущенко, Р. Дацків, В. Пірунов, З. Варналій, А. Бесчастний, В. Мунтіян
2	Соціально-орієнтований розвиток	С. Дзюбик, А. Бесчастний, Л. Шевченко
3	Захист джерел матеріального та духовного розвитку	А. Бесчастний
4	Створення механізму реалізації і захисту національних інтересів розвитку економіки	В. Сенчагов, Е. Бухвальд, Х. Маулль, М. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова (автори аналітичної доповіді Українського центру економічних і політичних досліджень)
5	Спроможність протистояти негативним впливам з зовнішнього та внутрішнього середовища	Я. Жаліло, М. Єрмошенко, А. Бесчастний, О. Лепіхова, В. Кузьменко, Б. Грієр, С. Окіта
6	Захищеність національних інтересів у сфері економіки	Г. Дарнопих, І. Мішина, В. Сенчагов, М. Єрмошенко, С. Дзюбик, Л. Шевченко, А. Бесчастний, М. Камлик, А. Ісмаілова, Л. Шевченко, Б. Губський, Г. Дарнопих
7	Відпрацювання та впровадження оптимальної соціально-орієнтованої економічної політики	В. Сенчагов
8	Вирішення соціальних завдань	В. Пірунов
9	Стійке економічне зростання	Л. Ісмаілова
10	Задоволення економічних потреб	І. Мішина, Я. Жаліло, В. Шлемко, І. Бінько, Е. Бухвальд, А. Архіпов, Л.І смаілова
11	Контроль з боку держави за переміщенням і використанням національних ресурсів	Е. Бухвальд, Л. Ісмаілова
12	Максимальне виробництво економічних ресурсів на душу населення	А. Ілларіонов
13	Достатній економічний потенціал	М. Єрмошенко, С. Дзюбик, М. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова (автори аналітичної доповіді Українського центру економічних і політичних досліджень), Л. Шевченко
14	Достатній оборонний потенціал	В. Сенчагов, С. Дзюбик, М. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова (автори аналітичної доповіді Українського центру економічних і політичних досліджень), Л. Шевченко, В. Губський
15	Незалежність національної економіки	М. Єрмошенко, В. Пірунов, Л. Абалкін
16	Суверенність держави	М. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова (автори аналітичної доповіді Українського центру економічних і політичних досліджень)
17	Стабільність і стійкість національної економіки і суспільства	В. Шлемко, І. Бінько, А. Степаненко, М. Герасимов, М. Єрмошенко, О. Лепіхова, М. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова (автори аналітичної доповіді Українського центру економічних і політичних досліджень), Л. Абалкін, В. Губський, Б. Грієр
18	Здатність до постійного поновлення та самовдосконалення	М. Єрмошенко, З. Варналій, Л. Абалкін
19	Безпека соціально-економічних систем	О. Власюк
20	Зростання та забезпечення добробуту громадян	Л. Дмитриченко, Г. Дарнопих, Г. Пастернак-Таранущенко, Е. Бухвальд, Х. Моргензан
21	Дієздатність господарських систем	Г. Дарнопих, В. Тамбовцев, М. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова (автори аналітичної доповіді УЦЕПД)
22	Забезпечення конкурентоспроможності економіки у світовій системі господарювання	Я. Жаліло

Джерело: складено автором на основі [5 – 9;11–27; 29–31; 33–37]

подарських систем. Значна кількість науковців у власному визначенні економічної безпеки держави допускають в меті конкретизацію на окремому можливому випадку, сфері впливу, функції, показниках виявлення досліджуваного явища, про що свідчать винесені значення «мети» різних науковців у таблиці 2.

Узагальнивши наведені вище трактування економічної безпеки держави, вважаємо, що основним завданням економічної безпеки держави є: протистояння загрозам, збереження конкурентоспроможності та забезпечення сталого зростання. Звідси визначимо мету даного терміну як: протистояння негативним впливам з зовнішнього та внутрішнього середовища, стабільність і конкурентоспроможність національної економіки, стійке економічне зростання добробуту держави та кожного громадянина.

Трактування економічної безпеки держави для повноти потребує визначення засобів, що мають бути використані для її досягнення (табл. 3).

Дослідивши термін «економічна безпека держави», констатуємо, що лише незначна частина науковців у визначенні конкретизують засоби її досягнення і лише деякі називають їх. В більшості фахівці розглядають засоби для досягнення безпеки шляхом створення абстрактного механізму протидії загрозам, реалізації та захисту національних інтересів розвитку економіки, підтримання соціально-орієнтованої економічної політики держави (М. Камлик [21, с. 8], В. Сенчагов [29, с. 47], З. Варналій [7, с. 35], В. Мунтіян).

Аналізуючи праці вітчизняних та зарубіжних науковців, визначимо засоби, що використовуються для досягнення економічної безпеки держави у вигляді «створення соціально-орієнтованого механізму протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам та реалізації і захисту національних інтересів розвитку економіки, адаптованого до особливостей національної економіки». Трактування засобів досягнення та збереження економічної безпеки держави, таким чином, буде найбільш повним та наближеним до особливостей української національної економіки.

У наукових працях суб'єктами реалізації економічної безпеки держави дослідники називають економічні системи різних рівнів ієрархії; державу (інститути влади) та суспільство (націю). Більшість вчених схильні до думки, що виконавцем досягнення стану економічної безпеки держави є економічна система країни, менше – держава. Лише незначна кількість дослідників у власному визначенні зазначають виконавцями і державу (інститути влади), і економічну систему країни. На нашу думку, як і державні інститути з покладеними на їх функціями, так і економічна система держави різних рівнів ієрархії у взаємодії можуть виступати повноправними виконавцями, що дійсно забезпечать стабільний стан економічної безпеки держави.

Висновки. Дослідивши тлумачення категорії «економічна безпека держави» в сучасній науковій літературі, констатуємо значну варіацію його трактування, що породжує зростання важливості точного та повного визначення, адже це забезпечить правильне усвідомлення суті даного явища науковцями, що далі досліджуватимуть поняття; державними інститутами, що розроблятимуть механізми забезпечення економічної безпеки; кожним громадянином, що є частиною держави, системи економіки і суспільної свідомості.

Таблиця 3

Засоби досягнення економічної безпеки держави

№	Засоби	Автори
1	Впровадження оптимально соціально-орієнтованої економічної політики	М. Камлик
2	Створення механізму реалізації і захисту національних інтересів розвитку економіки та підтримання соціально-політичної стабільності суспільства	В. Сенчагов
3	Створення механізму протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам або ризикам	З. Варналій, В. Мунтіян
4	Недопущення порушення зв'язків з постачальниками сировинних ресурсів і посилення небезпечних тенденцій розшарування суспільства та ескалації соціальних конфліктів	Х. Маулль
5	Вимірювання економічної безпеки коливаннями ВНП; аналіз структури господарських зв'язків і типу виробництва	Б. Грієр
6	Створення сприятливих умов для імпорту в країну, зміцнення національної валюти, розвиток стратегічної інвестиційної політики	С. Окіта

Джерело: складено автором на основі [5–9; 11–27; 29–31; 33–37]

Таблиця 4

Суб'єкти економічної безпеки держави

№	Засоби	Автори
1	Економічна система (соціально-економічні системи різних рівнів ієрархії: - особа; - домашнє господарство; - галузь; - регіон; - сектор економіки; - національна економіка; - світове господарство)	В. Кузьменко, Л. Ісмаілова, Я. Жаліло, В. Шлемко, І. Бінько, В. Сенчагов, А. Степаненко, М. Єрмошенко, В. Пірунов, С. Дзюбик, О. Лепіхова, Е. Бухвальд, А. Архіпов, В. Тамбовцев, О. Власюк, І. Мішина
2	Держава (інститути влади)	Л. Ісмаілова, Л. Шевченко, Б. Губський, Л. Дмитриченко, І. Мішина, Г. Пастернак-Таранущенко, В. Пірунов, З. Варналій, А. Бесчастний, М. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова (автори аналітичної доповіді Українського центру економічних і політичних досліджень), Н. Блінов, В. Сенчагов, С. Дзюбик
3	Суспільство (нація)	А. Бесчастний, В. Мунтіян

Джерело: складено автором на основі [5–9;11–27; 29–31; 33–37]

Отже, систематизувавши сучасні вітчизняні та зарубіжні наукові доробки за допомогою аналізу кожної складової терміну «економічна безпека держави» в таблицях 1–4, визначимо економічну безпеку держави як стан спроможності економіки та інститутів влади забезпечити стабільність і конкурентоспроможність національної економіки, можливість протистояти негативним впливам чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, стійке економічне зростання добробуту держави та кожного громадянина шляхом створення соціально-орієнтованого механізму протидії негативним впливам, реалізації і захисту національних інтересів розвитку економіки, адаптованого до особливостей національної економіки.

Дане визначення є комплексним, адже включає в себе всі складові трактування категорії «економічна безпека держави» і може стати основою для подальших досліджень економічної безпеки, її складових, рівнів реалізації і створення ефективних механізмів її досягнення в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80.
2. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 18.04.2013 р. № 221-VII (221-18) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15.
3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/file/link/222830/file/1277.TIF.
4. Про основи запобігання та боротьби з економічними правопорушеннями : проект закону України від серп. 2014 р. № 4449а [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JG3FL68A.html.
5. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.
6. Бесчастний А.В. Економічна безпека України в контексті світової економічної кризи / А.В. Бесчастний // Економіка і держава – 2009. – № 15. – С. 67–69.
7. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : [монографія] / [З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко] ; за заг. ред. проф. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2011. – 299 с.
8. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк. – К. : Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України, 2008. – 48 с.
9. Геєць В.М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] / [В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк]. – Х. : ХНЕУ, 2006. – 240 с.
10. Голіков І.В. Сутність та еволюція поняття економічної безпеки / І.В. Голіков // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 309–314.
11. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення : [монографія] / Б.В. Губський. – К. : Укрархбудінформ, 2001. – 122 с.
12. Дарнопих Г.Ю. Економічна безпека держави в умовах трансформаційної економіки : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» /Г.Ю. Дарнопих. – Х., 1999. – 21 с.
13. Дацків Р.М. Економічна безпека держави в умовах глобальної конкуренції / Р.М. Дацків. – Л. : Центр Європи, 2006. – 160 с.
14. Дзюбик С.Д. Сучасна економічна теорія і проблеми її застосування : [навч. посіб.] / С.Д. Дзюбик. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – 168 с.
15. Дмитриченко Л.И. Государственное регулирование экономики: методология и теория : [монография] / Л.И. Дмитриченко. – Д. : УкрИТЭК, 2008. – 330 с.
16. Шевченко Л.С., Гриценко О.А., Макуха С.М. та ін. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : [монографія] / [Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, С.М. Макуха та ін.] ; за ред. д. е. н., проф. Л.С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.
17. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
18. Жаліло Я.А. Економічна безпека держави, підприємства, особи в інтегрованому суспільстві / Я.А. Жаліло // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К. : ВПЦ Київський ун-т, Ін-т міжнар. відносин. – 2001. – № 26. – С. 24–27.
19. Илларионов А.И. Критерии экономической безопасности / А.И. Илларионов // Вопросы экономики. – 1998. – № 10. – С. 49.
20. Ісмаілова Л.Л. Економічна безпека: сутність та основні її види / Л.Л. Ісмаілова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 10(113). – С. 126–129.
21. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : [навч. посіб.] / М.І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
22. Кубах Т.Г. Аналіз наукових підходів до розкриття сутності економічної безпеки держави / Т.Г. Кубах // Ефективна економіка – 2014. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z= 3354.
23. Кузьменко В.В. Держава як інститут економічної безпеки / В.В. Кузьменко // Наукові праці Дон НТУ. Серія «Економіка». – 2004. – № 69. – С. 136–142.
24. Мішина І.Г. Економічна безпека в умовах ринкових трансформацій : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.01 «Економічна теорія» / І.Г. Мішина – Д., 2007. – 235 с.
25. Олейников Е.А. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Е.А. Олейников – М. : Бизнес-школа «Интел-синтез», 1997. – 397 с.
26. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення : [монографія] / Г.А. Пастернак-Таранушенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 320 с.
27. Пирумов В.С. Методологические проблемы обеспечения национальной безопасности России / В.С. Пирумов. – М., 1996. – С. 47.
28. Семененко В.М. Економічна теорія. Політекономія / В.М.Семененко, Д.І.Коваленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://libfree.com/162759142-politekonomiya_ekonomichna_teoriya_politekonomiya_semenenko_vm.html.
29. Сенчагов В. Финансовый кризис и обострение угроз и вызовов экономической безопасности / В. Сенчагов // Вестник Института экономики РАН. – 2009. – № 2. – С. 46–58.

30. Степаненко А. Оцінка економічної безпеки України та її регіонів / А. Степаненко, М. Герасимов // Регіональна економіка. –2002. – № 2. – С. 39–54.
31. Теория, методология и практика таможенного дела: сб. науч. тр. : в 2-х ч. / Науч. ред. Н.М. Блинова. – М. : РИО РТА, 2006. – 256 с.
32. Чубукова О.Ю. Системи економічної безпеки (екосестейт): сутність, структура / О.Ю. Чубукова // Ефективна економіка. – 2014. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua /?op=1&z=3169.
33. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД. – 1997. – 144 с.
34. Morgenthan H.J. Dilemmas of Politiks / H.J. Morgenthan. – Chicago., 1958. 113 p.
35. Maull H. Raw materials, energy and Western security / H. Maull. – L., 1984. – 413 p.
36. Greer B. European economic security // B. Greer, St. Flanagan, F. Hampson / Securing Europe's future – L., 1986. – P. 221–241.
37. Okita S. The prospect of my arrival // Create Space. – D., 2011. – 277 p.

УДК 338.417

Семирак О.С.
аспірант кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

MECHANISM OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP OF AUTOMOTIVE DEVELOPMENT IN UKRAINE FORMATION

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз сучасної системи регулювання розвитку автомобілебудування в Україні, наведено її сильні та слабкі сторони. Сформовано основні аспекти механізму державно-приватного партнерства розвитку автомобілебудування на основі залучення у процес органів місцевого самоврядування та саморегулівних організацій автомобілебудувної сфери та безпосередньо підприємств галузі. Виділені ключові фактори удосконалення стратегій підприємств автомобілевиробників.

Ключові слова: розвиток автомобілебудування, система органів державного регулювання, саморегулювання, стратегія підприємства, національні переваги галузі.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ современной системы регулирования развития автомобилестроения в Украине, приведены ее сильные и слабые стороны. Сформированы основные аспекты механизма государственно-частного партнерства развития автомобилестроения на основе вовлечения в процесс органов местного самоуправления и саморегулируемых организаций автомобилестроительной сферы и непосредственно предприятий отрасли. Выделены ключевые факторы совершенствования стратегий предприятий автомобилестроения.

Ключевые слова: развитие автомобилестроения, система органов государственного регулирования, саморегулирование, стратегия предприятия, национальные преимущества отрасли.

ANNOTATION

The article conducts analysis of current development regulation system of automobile industry in Ukraine, its strengths and weaknesses. It shows basic aspects of public-private partnership in development of automotive on the base of involving of local government, self-regulating organizations and the automakers. It reveals key factors of improving automotive companies' strategies.

Keywords: automotive development, system of state regulation, self-regulation, strategy of the company, benefits of national industry.

Постановка проблеми. В сучасній динамічній системі економічних процесів, що доповнюються непростими економічними реаліями в Україні, забезпечення розвитку автомобілебудування неможливе без ефективної співпраці всіх суб'єктів процесу регулювання галузі. Це зумовлює необхідність розробки нових підходів до формування механізму державно-приватного партнерства у сфері розвитку автомобілебудування між державними органами регулювання, саморегулюючими організаціями та підприємствами сфери автомобілебудування в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні та практичні аспекти формування державно-приватного партнерства розвитку економіки загалом та її окремих сфер розглядаються у працях таких зарубіжних вчених, як М.П. Браун [1], М. Портер [2], Л. Пал [3] та ін. Проте вітчизняна наука не приділяє даному питанню достатньої уваги.

Мета статті – дослідження сучасної системи органів регулювання розвитку автомобілебудування в Україні та формування ефективного механізму партнерства між державними та приватними органами регулювання розвитку автомобілебудування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система органів регулювання автомобілебудування в Україні є досить розгалуженою і включає в себе державні органи регулювання та недержавні (або приватні).

Система державних органів регулювання розвитку автомобілебудування є досить розширеною, вона включає в себе інститути та організації, які взаємодіють між собою у вертикальних та горизонтальних напрямках і прямо чи опосередковано беруть участь у регулюванні розвитку автомобілебудування. Органи державного регулювання автомобілебудування включають в себе органи законодавчої і виконавчої влади всіх рівнів. Повноваження суб'єктів системи розгалужуються знизу доверху, тобто орган вищого рівня має більше повноважень в регулюванні розвитком автомобілебудування в Україні, ніж орган нижчого рівня.

Вищим органом законодавчої влади є Верховна Рада України, на яку покладені основні функції непрямого регулювання розвитку автомобілебудування. Через систему комітетів (наприклад, економічної політики, промислової та інвестиційної політики, податкової та митної політики та ін.) ВРУ формує стратегічні цілі розвитку автомобілебудування [4], відповідно до яких приймає та змінює закони, постанови та інші законодавчі акти, здійснює контроль за їх виконанням, відповідає за створення відповідного нормативно-правового регулювання задля створення сприятливого інвестиційного клімату в країні в цілому та автомобілебудуванні зокрема.

Кабінет Міністрів України є вищим органом виконавчої влади. Він зобов'язаний забезпечувати реалізацію законів, постанов та інших законодавчих актів. Міністерство промислової політики, яке підпорядковується Кабінету Міністрів України, відповідає за розробку державних програм розвитку автомобілебудування, надання необхідних повноважень щодо

реалізації відповідним державним структурам та центральним органам державного управління, як наділені спеціальним статусом. Кабінет Міністрів України повністю відповідає за реалізацію прямих методів регулювання розвитку автомобілебудування, таких як надання державної цільової допомоги або державного цільового замовлення автомобілевиробникам.

Органи місцевої влади включають в себе органи виконавчої влади на місцях (державні адміністрації відповідного рівня) та органи місцевого самоврядування (обласні, міські, районні, селищні ради). Фактично місцеві органи самоврядування на даний час не мають великого набору інструментів регулювання розвитку автомобілебудування через обмеження своїх повноважень. Проте у 2014 р. Кабінетом Міністрів України було прийнято розпорядження «Про затвердження плану заходів щодо реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» [5], яке передбачає поступову децентралізацію влади в Україні, а отже, збільшення повноважень органів місцевої влади, в сфері автомобілебудування зокрема.

У 2015 р. згідно цієї реформи прийнято зміни до Податкового кодексу України, якими передано місцевим органам влади збір податку з комерційної та нежитлової нерухомості; місцевий транспортний податок, плату за землю, 5% акцизу з тютюнових виробів, алкогольних напоїв та нафтопродуктів. Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» плату за землю переведено у категорію місцевих податків [6]. Виключно органи місцевої влади можуть встановлювати ставку податку та пільги. Цим Законом також до місцевих податків переведено Податок з комерційної нерухомості. Податковим кодексом встановлена максимальна ставка податку з комерційної нерухомості – 2% від мінімальної зарплати за 1 кв. м загальної площі, проте саме місцеві органи самоврядування наділені правом встановлювати розмір ставки, вони ж можуть прийняти рішення про скасування сплати податку в їх регіоні або збільшенні неоподатковуваної податком площі об'єктів нерухомості. На нашу думку, податок з комерційної та нежитлової нерухомості і плата за землю цілком реально можуть стати інструментами регулювання розвитку автомобілебудування на місцевому рівні.

Зростання повноважень місцевих органів влади дозволить забезпечити формування автомобілебудівних кластерів у тих областях, де дисльоковано основне виробництво автотранспортних засобів. М. Портер визначає кластери як сконцентровану в межах окремої території групу взаємопов'язаних компаній у певній галузі, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу [2, с. 256]. Можливість органів місцевої влади надавати податкові пільги певним видам підприємств сприяє концентрації на певній території групи взаємопов'язаних компаній, які доповнюватимуть і підсилюватимуть конкурентні переваги один одного. Саме кластеризація автомобілебудування сприяла б зміцненню позицій вітчизняного автомобілебудування у межах фактору «стан доповнюючих галузей економіки».

Описуючи «ромб конкурентних переваг», М. Портер зазначає, що всі підприємства певної галузі держави функціонують у середовищі, яке визначається наступними факторами:

- стан факторів виробництва. До стану факторів виробництва у високотехнологічних галузях, таких як автомобілебудування, належать кваліфіковані трудові ресурси та наукова база. Зауважимо, що швидкість і ефективність факторів в даному випадку має більше значення, ніж наявність їх на даному етапі створення. Тобто наявність просто робочої сили чи сировини не може бути конкурентною перевагою. З іншої сторони, в Україні існує велика база для підготовки висококваліфікованої робочої сили в сфері автомобілебудування;

– попит на продукцію. Попит на продукцію автомобілебудування на внутрішньому ринку є високим і продовжує зростати, проте фактично пропозиція не задовольняє попит на продукцію [7]. М. Портер зазначає, що галузь стає конкурентоспроможною лише у випадку, коли саме внутрішній попит на ринку є високим, і внутрішній попит дозволяє підприємствам чіткіше та швидше збирати інформацію щодо потреб покупців;

- стратегія підприємств. М. Портер зазначає, що стратегія підприємств є важливим фактором власне національної конкурентоспроможності всієї галузі виробництва. Це означає, що розвиток автомобілебудування в Україні залежить не лише від макроекономічних факторів, але і значний вплив мають рішення, що приймаються на рівні підприємств;

- стан доповнюючих галузей економіки. М. Портер зазначає, що набагато більше значення, ніж просто доступ до компонентів та обладнання, має саме наявність «добрих робочих відносин» між суміжними галузями економіки. Підприємства постачальники та споживачі, які знаходяться поблизу один від одного, мають переваги, які характеризуються короткими лініями зв'язку, швидким і постійним обміном інформацією, обмін ідеями та розробками. Наявність в країні суміжних галузей збільшує ймовірність набуття підприємствами нових навиків, через притік з цих галузей нових працівників, з інноваційними ідеями.

Також серед інструментів регулювання розвитку автомобілебудування місцевих органів регулювання можна говорити про інформування. Суть інформування полягає у зборі, переробці та доведенні інформації до всіх суб'єктів автомобілебудування: інформування органів державної влади про ситуацію та потреби під-

приємств, а також інформування підприємств щодо державних ініціатив у сфері регулювання розвитку автомобілебудування.

Серед факторів системи суб'єктів регулювання, що впливають на ефективність регулювання розвитку автомобілебудування, можна виділити характер зворотного зв'язку між суб'єктами регулювання про стан і результативність регулюючих рішень органів державного управління. Зворотній зв'язок забезпечує інформування державних органів про результати прийнятих рішень. На сьогодні можна говорити про негативний характер зв'язку, адже на офіційному рівні не має жодних звітів про виконання прийнятих нормативно-законодавчих актів. А статистика обсягів виробництва продукції ведеться лише саморегулівними об'єднаннями автовиробників, а не державними органами.

На ефективність у сфері державного регулювання розвитку автомобілебудування впливає також рівень системності державного регулювання. Системність регулювання розвитку автомобілебудування передбачає створення ієрархії цілей, вибір методів їх досягнення, визначення умов застосування цих методів та формування тих самих зв'язків між суб'єктами процесу розвитку автомобілебудування, мова про які йшла вище. Огляд і аналіз нормативно-правових актів, які приймалися державними органами у сфері автомобілебудування та стан підприємств галузі, показав, що процес регулювання розвитку автомобілебудування в Україні є недостатньо системним. Серед головних проявів несистемності ми виділяємо відсутність узгодженості дій органів державного управління, проте не в контексті вертикальної чи горизонтальної організаційної структури системи органів управління, а швидше в часовому аспекті. Часта зміна урядів, Верховної Ради та політичного курсу країни призводить до того, що певні рішення, прийняті одним керівниками, не реалізуються іншими.

На основі вищесказаного необхідно також виділити важливість професійності керівників органів державного управління розвитком автомобілебудування. Професійність кадрів визначається рівнем виконання поставлених перед ним завдань та наданих повноважень. Важливою умовою забезпечення професійності керівників органів управління автомобілебудування є публічність вимог до кадрів, умов отримання певної посади. На сьогодні, на жаль, такого рівня інформація є фактично недоступною.

М.П. Браун, посилаючись на Memoranda to Cabinet: A Drafter's Guide та Procedures Guide уряду провінції Онтаріо, наголошує на таких поняттях, як «міністерська відповідальність», «бюрократична відповідальність», «конфіденційність рішень» та «правові обмеження рішень». Ці поняття актуальні в контексті професійності кадрів управління автомобілебудуванням в Україні, адже формують головні рамки відповідальності керівників органів державного управління.

Бюрократична відповідальність підтверджує важливість підписів посадових осіб. Той факт, як зазначається в Procedures Guide, що документи повинні підписуватися і міністром, і його заступником, говорить про чітке розмежування відповідальності: міністра – за рекомендації, заступника міністра – за загальну якість проведеного аналізу та зміст відповідних документів. Такий чіткий підхід до відповідальності високопоставлених осіб за результати прийнятих рішень в автомобілебудуванні допоміг би уникнути таких ситуацій, коли певні рішення не мають жодного подальшого впливу на процес розвитку автомобілебудування, а несуть фактично лише політичний характер [1, с. 176–180].

У результаті проведених досліджень ми пропонуємо провести своєрідну реорганізацію системи регулювання розвитку автомобілебудування в Україні і створити такий механізм регулювання розвитку автомобілебудування, який передбачав би залучення до процесу регулювання на рівні із діяльністю державних органів регулювання, саморегулівних організацій, об'єднань виробників (та власне виробників) для максимізації ефективності запроваджених програм розвитку автомобілебудування.

М.П. Браун зазначає, що саморегулювання на даний час є одним із найважливіших типів делегованого регулювання [1, с. 132–133]. За визначенням Л. Пала, саморегулювання – це інструмент держави, за допомогою якого вона делегує свою регулювальну владу певній групі учасників ринку. За умови, що остання в подальшому реалізує суспільний інтерес шляхом нагляду та контролю за своїми власними справами [3]. Обгрунтовуючи процес саморегулювання, Пал говорить про технічну ефективність, коли фахівці в певній сфері найкращим чином можуть здійснювати нагляд, кваліфікувати та дисциплінувати інших. За умов співпраці державних органів із саморегулівними організаціями відбувається значна економія коштів, адже для держави дуже дорого обходиться збір тієї інформації, яку економічна група має в своєму розпорядженні.

Єдиною такою саморегулівною організацією на автомобільному ринку України на даний час є Асоціація автомобілевиробників «Укравтопром». Заснована у 1997 р., асоціація об'єднала тоді 20 підприємств. З 1998 р. «Укравтопром» став членом Міжнародної асоціації автомобілевиробників – світової організації у автомобілебудуванні. Головним своїм завданням асоціація визначає представництво та захист інтересів українських автовиробників у міжнародних та державних інституціях. Асоціація забезпечує максимальну координацію зусиль підприємств в галузі автомобілебудування з урахуванням світових тенденцій розвитку виробництва транспортних засобів. Асоціація «Укравтопром» – це об'єднання автовиробників України, голов-

ною ціллю якого є координація господарської діяльності учасників, без права втручання в їх виробничу і комерційну діяльність. Асоціація є неприбутковим об'єднанням, головними її завданнями є: захист інтересів українських автовиробників в державних та міжнародних інституціях; збір, аналіз та розповсюдження інформації про вітчизняне автомобілебудування як в Україні, так і за її межами; популяризація досягнень українського автомобілебудування серед української та міжнародної громадськості; залучення інвестицій та створенням відповідних умов для їх ефективного використання; сприяння впровадженню новітніх технологій; залучення потенційних партнерів серед зарубіжних підприємств, вивчення відповідних ринків для налагодження зовнішньоекономічних зв'язків; фінансово-економічна, правова та технічна експертизи програм [8].

Членами Асоціації на даний час є: ПрАТ «Єврокар», ПАТ «ЗАЗ», корпорація «Богдан», корпорація «Укравто», ПАТ «АвтоКрАЗ», концерн «Електромаш», ДП «Державтотранс», ПАТ «Автрамат». Асоціація ініціювала та проводить міжнародну конференцію з розвитку автомобілебудування в Україні. Стратегія розвитку автомобільної промисловості та регулювання ринку автомобілів на період до 2015 р., яка стала основою розробленої Міністерством промислової політики України «Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку автомобільної промисловості та регулювання автомобільного ринку до 2015 року», було розроблено Асоціацією «Укравтопром». Проте програма мала лише декларативний характер і її впровадження було загальмовано державними органами регулювання.

Для забезпечення розвитку автомобілебудування необхідне поєднання зусиль з боку органів влади та підприємств автомобілебудівної галузі для виконання комплексу спільних дій і взаємних зобов'язань. М.П. Браун зазначає, що навіть у чітко ієрархічно-структурованих системах та організаціях одиниці нижчого рівня мають істотний вплив та спеціалізовану інформацію, яку отримують при роботі із клієнтами, тільки від їх діяльності залежить результат роботи системи в цілому [1, с. 233].

На основі проведених нами досліджень та опрацьованих джерел ми виділили деякі рекомендації щодо подальших стратегій вітчизняних підприємств автомобілебудування: автомобілебудівним підприємствам доцільно створити ефективні структури всередині підприємства, які б контролювали дотримання міжнародних стандартів виробництва та перешкоджали крадіжкам на підприємстві; автомобілевиробникам необхідно залучатися до створення партнерства з іноземними автомобільними підприємствами, які шукають можливості укладання контрактів на українському ринку; необхідно застосовувати набутий в процесі співпраці іноземний досвід у власних виробничих ключових процесах.

Висновки. Подальший розвиток автомобілебудування в Україні неможливий без удосконалення системи взаємодії органів його регулювання. На даний час регулювання відзначається максимальною концентрацією повноважень у центральних державних органів регулювання, відсутністю системності процесу регулювання розвитку автомобілебудування, непрофесійністю керівників органів державного управління, відсутністю міністерської та бюрократичної відповідальності. Необхідним є розширення повноважень органів місцевої влади, що дозволить забезпечити кластеризацію автомобілебудування та підтримку автомобілебудівних підприємств на місцях. А також формування механізму державно-приватного партнерства між державними органами управління та саморегулівними організаціями, що дозволить наладити зв'язок між автомобілевиробниками та державою про потреби підприємств галузі та результати прийнятих у сфері автомобілебудування рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Браун М.П. Посібник з аналізу державної політики / М.П. Браун ; пер. з англ. – К. : Основи, 2000. – 243 с.
2. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. з англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
3. Pal Leslie. Beyond policy analysis: Public Issue Management in Turbulent times/Leslie Pal/ / Scarborough: Internayional Thomson Publishing. – 1997. – Chapter 4. – P. 42–101.
4. Про комітети Верховної Ради сьомого скликання : Постанова Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/11-18/page.
5. Про затвердження плану заходів щодо реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 червня 2014 р. № 591-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/591-2014-р.
6. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/71-19.
7. Семирак О.С. Формування масиву ідентифікаційних характеристик розвитку автомобілебудування в Україні / О.С. Семирак // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 8(3). – С. 47–54.
8. Асоціація автовиробників України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrautoprom.com.ua.

УДК 331.102.344

Stepanchuk S.O.
Postgraduate Student of Department of Marketing,
Faculty of Accounting, Finance and Business Activities
National University of Food Technologies

INDEX-MATRIX APPROACHES OF ANALYSIS OF EFFECTIVE USE OF THE INTELLECTUAL POTENTIAL IN NATIONAL ECONOMY

ІНДЕКСНО-МАТРИЧНІ ПІДХОДИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

ANNOTATION

This article discusses the index-matrix model usage analysis and enhance intellectual potential. Based on introduced Techniques it was built the index-matrix model of efficiency of usage and enhance the intellectual potential in the national economy. Designed matrix models give a clearer picture of the activities of implementing intellectual potential that can be used in further economic and statistical studies. This method allows to determine the potential opportunity to enhance intellectual potential in a stable state of the economy, and investigate the impact of the major factors in the revitalization of intellectual potential through the introduction of various measures to stimulate this process. Results of the study demonstrate the importance of a comprehensive approach in analyzing the intellectual potential in the national economy.

Keywords: index-matrix analysis; activation of intellectual potential; national economy; effectiveness; economic efficiency; productivity economy.

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються індексно-матричні моделі аналізу використання та активізації інтелектуального потенціалу. На основі представленої методики було побудовано індексно-матричну модель ефективності використання та активізації інтелектуального потенціалу в національній економіці. Розроблені матричні моделі дають більш чітке уявлення про показники ефективності реалізації інтелектуального потенціалу, які можуть бути використані в подальших економічних та статистичних дослідженнях. Цей метод дозволяє визначити можливість потенційної активізації інтелектуального потенціалу в стабільному стані економіки, а також дослідити вплив основних факторів на активізацію інтелектуального потенціалу за рахунок запровадження різних заходів зі стимулювання даного процесу. Результати дослідження демонструють важливість застосування комплексного підходу при аналізі використання інтелектуального потенціалу в національній економіці.

Ключові слова: індексно-матричний аналіз; активізація інтелектуального потенціалу; національна економіка; ефективність; економічна ефективність; продуктивність економіки.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются индексно-матричные модели анализа использования и активизации интеллектуального потенциала. На основе представленной методики была построена индексно-матричная модель эффективности использования и активизации интеллектуального потенциала в национальной экономике. Разработанные матричные модели дают более четкое представление о показателях эффективности реализации интеллектуального потенциала, которые могут быть использованы в дальнейших экономических и статистических исследованиях. Этот метод позволяет определить возможность потенциальной активизации интеллектуального потенциала в стабильном состоянии экономики, а также исследовать влияние основных факторов на активизацию интеллектуального потенциала за счет введения различных мер по стимулированию данного процесса. Результаты исследования демонстрируют важность применения комплексного подхода при анализе использования интеллектуального потенциала в национальной экономике.

Ключевые слова: индексно-матричный анализ; активизация интеллектуального потенциала; национальная экономика; эффективность; экономическая эффективность; производительность экономики.

Problem setting. The study of the dynamics of economic efficiency from the use of intellectual potential in the national economy is a complex process and is not granted because it is difficult to determine the basis for calculating the performance indicators.

In our study we try to identify and systematize indicators of economic efficiency of intellectual potential in its implementation in the national economy by using index-matrix models.

Recent research and publications analysis. Matrix analysis methodology which was developed by renowned Estonian scientists [2-3, 8-9] will consider the level of conversion efficiency in intellectual potential to intellectual capital, organize analysis and interpret indicators of economic efficiency of the use of intellectual potential to a single model.

The research objective. The purpose of this paper is a synthesis and application in practice of index-matrix modeling of economic efficiency indicators from realization of the intellectual potential of the national economy.

Key research findings. Modern interpretations of effectiveness, economic efficiency, productivity economy relies on a wide range of factors that have an impact and determine the level of performance in time, space and scale of any economic system. The factors that determine changes in the level of efficiency and productivity of the national economy in terms of predictive capacity is primarily the increased use of intellectual potential, reducing the gap between the training and retraining of scientific and professional personnel and implementation of acquired knowledge and experience in their actual implementation – intelligent products, increase the motivation for the development and implementation of intelligent products, general trends to improve predictive potential, an increase in return of invested funds forming intellectual potential, reduction of certain expenditure items in the process of forma-

tion and implementation of intellectual capacity, improve profitability as the most intelligent products and intellectual resources, creating appropriate conditions for the growth and preservation of intellectual capacity within the country and more.

Thus, the effectiveness of the implementation of intellectual potential factors is an umbrella category that includes all of the above factors. So, the individual indicator can not be considered as a direct reflection of the effectiveness or efficiency in general. The content of all these indicators are indicators of intensity, but as all relevant phenomena are part of the category of efficiency, they are both partial and performance indicators, and each reflects the level of efficiency and changes in certain circumstances.

Increased productivity and increased intellectual capacity will be based on the intensification of the creation and implementation of intellectual products, but not every step or action increasing intensity leads to an increase in actual performance.

One of these indicators is to motivate academic and professional staff to enhance the intellectual activity to create intelligent products this figure may not lead to higher overall efficiency if an intensification of intellectual potential accompanied by is excessive costs for development and implementation of intelligent products. In addition, the overall efficiency of the national economy from activation intellectual capacity will not grow if the increase in the intensity of the introduction of intellectual potential of individual organizations, enterprises, institutions, or certain activities accompanied by decreased activity in other organizations, in other areas, directions, fields, sphere of activities.

So increase of aggregate productivity and efficiency of the national economy from the sale of intellectual potential is a comprehensive equilibrium increase in the intensity of intellectual activity and sales of intelligent products simultaneously in many sectors, the sides and aspects.

There is a certain contradiction in the approach to measure the performance and efficiency that is in any attempt to determine the level of efficiency as a ratio of two absolute values will be received index, which is not common, but a partial indicator of efficiency. Accordingly, the use of models based on these indicators can not give unbiased information about effectiveness. Out of this situation is to search for a particular way of modeling efficiency level that would allow adequately reflect the nature of the category of efficiency.

Another methodological error that prevents solving the problem of measuring performance is a fuzzy concept of the study objectives and measure performance. Most modern researchers try establish unified procedures which made it possible to answer all the questions that arise in economic activity due to the efficiency, while practice requires precise numerical information to solve two different problems:

- Detailed expose of the level of efficiency and increase of its reserves (task adequately reflected);
- Ranking intellectual resources for the implementation of the reached performance (task rankings).

The task adequately reflected in its methodology is a primary, as based on data derived from its implementation, can be the way to solve the problem of ranking.

To display the total productivity and efficiency of the implementation of intellectual potential and further increase of reserves, modern scholars often distinguish indicators such intensity as partial performance or performance factor productivity:

1) Personnel intellectual potential productivity, which can be measured by indicators:

1.1) the creation of intellectual products – the ratio between the value of created intellectual products – Q and the time spent on their creation – H;

1.2) specific time spent on creating intellectual products (resources) – H/Q;

2) Intellectual potential material efficiency is the ratio of created intellectual products – Q in monetary terms to material expenses for intellectual resources – C, or inverse proportion between these indicators (C/Q);

3) The return on intellectual potential, which can be:

3.1) profitability of intellectual products – the ratio between profit – M and the value of the created intellectual products – Q;

3.2) profitability of intellectual resources – M/C.

Fig. 1 shows all of the above indicators of intensity and four quantitative performance indicators H, Q, S, M, the ratio between them is the personnel intellectual potential productivity, material efficiency and profitability of intellectual resources.

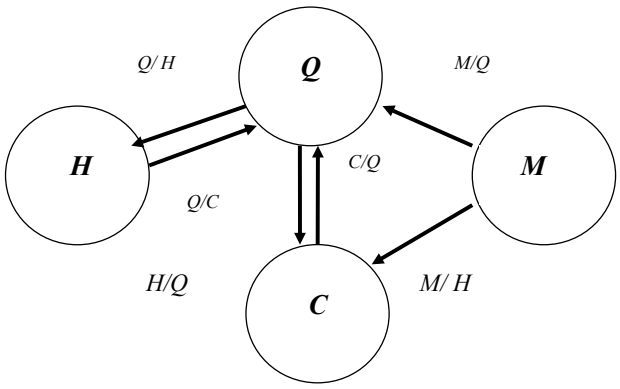


Fig. 1. Indicators of efficiency factor activation of intellectual potential

Source: it is built on giving data [3] by the author

Indicators cover some vicious intensity field between the initial quantitative performance indicators. This field relations. Fig. 1 allows you to find out that of 12 possible relationships between

the four output parameters Q, H, C, M indicator of the intensity reached only six. Thus, we can conclude that set of partial performance indicators, which are often used for it's characteristics do not give a complete picture of quality economic relationships that form the level of efficiency. This finding points to the correct path for the next overcoming the before mentioned problems.

For a more thorough knowledge of the field of relations, which formed effectiveness factors of enhance of intellectual capacity, should cover all, without exception, all the relationship between output parameters, the relationship depicted in Fig. 2.

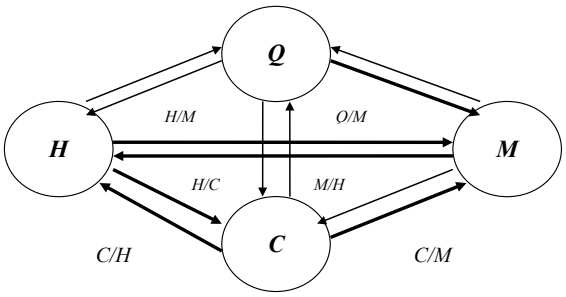


Fig. 2. A complete coverage of relations field
Source: it is built on giving data [3] by the author

Schematic representation of the field of relationship demonstrates how overall system field model of economic efficiency is more complete than normal traditional idea of the level of efficiency, as measured by not overall system set of indicators.

In Fig. 2 accept performance intensity, also is shown:

- return time creating intellectual resources – M/H, is the sum of earnings per hour, day, or a certain period of time it that a person or team needs to create intellectual products;
- measured time is required to manufacture intellectual resources of profit – N/M;
- measured intellectual production of profit – Q/M is the value of intellectual products is required for 1 USD of profit;
- related cost to the creation of intellectual resources or products to the time required for their establishment and implementation – S/N;
- measured time to exercise intellectual activity material costs necessary for the development of intelligent products – N/A;
- measured material costs necessary for the creation of intellectual resources of profit – S/M.

Diagram consists of two parts of different qualitative character:

- Quantification of output – output indicators of intellectual activities which restrict right performance and thus determine its specific content, but they are not part of the relations field;
- The system of all possible relationships between output parameters, so the field relations model.

Thus, when this approach modeling approach the level of efficiency is not the quotient of the result of the cost (or resources). The level of efficiency – is a field or overall system set of all possible indicators of intensity that bind together the quantitative results of intellectual activity proceedings.

Four quantitative output parameters, of course, is not enough to build a model of productivity and efficiency, on which you can make a really deep analysis of the causes of changes in aggregate productivity and efficiency or find additional reserves to its increase. To include another indicator – factor intensity in the model will need to complete the list of output parameters. This will increase the number of indicators of intensity (from 12 to 20). If the number of output parameters n, the total number of elements in the field of relations indicators (intensity) will be equal to:

$$n_2 - n.$$

Graphic model of the relationship field made it possible to bring some important theoretical principles of the plan. For the quantitative measurement of total productivity and efficiency advisable to start using a mathematical model in the form of a matrix (Fig. 3), which is identical described to the model graphic fields of relationship.

Matrix model of relations field can also identify untapped internal resources to improve efficiency. It is a versatile tool for research, measurement, comparison and evaluation of the functioning and development of intellectual potential of the national economy.

	Q	***H***	***M***	***C***
Q	1,0	*H/Q*	*M/Q*	*C/Q*
H	*Q/H*	1,0	*M/H*	*C/H*
M	*Q/M*	*H/M*	1,0	*C/M*
C	*Q/C*	*H/C*	*M/C*	1,0

Fig. 3. The matrix model of field relations, a model identical to Fig. 2
Source: it is built on giving data [3; 9] by the author

The model of efficiency in its structure is fundamentally different from other matrix models used in the modeling of economic phenomena, such as [1]. Elements of the last are additive, and the amount of the vector-rows and columns are balanced, then the field matrix model elements are interconnected by relationship multilateral.

All changes of aggregate ripple ties productivity and efficiency state are quantitatively reflected in the output parameters. Comparison of matrix of the following periods reveals that relations field components most influenced on

variations in aggregate productivity and efficiency (component indices which most deviated from the unit during the period). This approach makes it possible to solve an important theoretical issue – the problem of the importance of individual factors of efficiency enhance in the use of the intellectual potential of the national economy. This problem is specific to a market economy and business entities and various types of institutions that have available sufficient intellectual and innovative potential, but because of financial, social, economic, political, technological, technical or other reasons can not activate it, so have the low level of aggregate productivity and efficiency of the implementation of intellectual potential.

The structure of efficiency matrix is a square and all its elements are placed symmetrically along the main diagonal, is with the suffix placed in inverse order are reciprocal (Fig. 4), is: $b_{21} = 1/b_{21}$; $b_{31} = 1/b_{13}$.

$a_i \backslash C_j$	C_1	C_2	…..	C_n	$= \vec{C_j}$
a_1	1,0	b_{12}	…..	b_{1n}	
a_2	b_{21}	1,0	…..	b_{2n}	
…..	…..	…..	1,0	…..	$= \lVert b_{ij}$
a_n	b_{n1}	b_{n2}	…..	1,0	

Fig. 4. Matrix model in general terms, for any number of parameters – *n*

Source: Reylyan (1989, p. 150-151)

From this it follows that any change in the efficiency of the numerical values of one of the two elements placed symmetrically with respect to the main diagonal, always growing, and the other – are reduced. Raising efficiency in the revitalization of intellectual activity increases the performance $b_{21} = Q/H$; $b_{13} = M/Q$; $b_{23} = M/H$; $b_{24} = C/H$; $b_{41} = Q/C$; $b_{43} = M/C$ – (shown in Fig. 5).

	Q	H	M	C
Q	1,0	H/Q	M/Q	C/Q
H	Q/H	1,0	M/H	C/H
M	Q/M	H/M	1,0	C/M
C	Q/C	H/C	M/C	1,0

Fig. 5. Intensity indicators that grow at higher efficiency level of intellectual potential

Source: it is built on giving data [2-3, 8-9] by the author

Next, you need to carry out the restructuring matrix model, placing encircled items under the diagonal (Fig. 6).

As a result of overall relations field is divided into two fundamentally different parts: below-diagonal (direct relationship field) and superdiagonal (inverse relationship field).

For common characteristic of changes in the state field of relationships and their measurement can be only limited by direct relationship field (additional consideration of the inverse relationship field expedient only in detailed factor analysis of all the circumstances of the performance change).

	M	Q	C	H
M	1,0	Q/M	C/M	H/M
Q	M/Q	1,0	C/Q	H/Q
C	M/C	Q/C	1,0	H/C
H	M/H	Q/H	C/H	1,0

Fig. 6. The ordered matrix model

Source: it is built on giving data [2-3, 8-9] by the author

Marsena William M. Saarapera, V. Venese propose to consider as the efficiency field as the field of relations, but in reviewing the effectiveness of intellectual capacity should summarize these concepts and consider them homogeneous.

Analysis of fig. 3-6 shows that in the initial model output parameters were in random order and in orderly patterns are in order of relative consistency, depending on the quality of the outcome of intellectual activity.

Using synthetic performance index, which can take the form of an arithmetic or geometric mean of all index fields direct relationship makes it possible to place any amount or set of elements of the system of intellectual potential of the national economy in order to increase their effectiveness and enhance intellectual activity of the intellectual potential in implementing economic space. Many useful analytical information can be obtained from matrix models as a result of the special relationship imitations state of the field under different conditions, for example, if the value of intellectual products will increase by X percent or staff performance of the intellectual potential rise in y percent etc.

Conclusions: The methodological basis of the analysis of the performance and efficiency of the intellectual potential of the national economy is the possibility of complex factor analysis based on field of relationships and related considerations of the economic square matrices. This method allows to determine the potential opportunity to enhance intellectual capacity in a stable state of the economy and the impact of the major factors in the revitalization of intellectual potential through the introduction of various measures to stimulate this process.

Construction of matrices based on field of relationship makes it possible to select accu-

rately the most essential parameters for the formulation and processing of certain economic and statistical tasks.

REFERENCES:

1. Леонтьев В.В. Спад и подъём советской экономической науки / В.В. Леонтьев // Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. – М. : Политиздат, 1990. – С. 226.
2. Мересте У. Комплексный анализ основных результатов хозяйственной деятельности предприятий и объединений : [учеб. пособ.] / У. Мересте. – Таллинн. – 1983. – 74 с.
3. Мересте У. О матричном методе анализа экономической эффективности общественного производства / У. Мересте // Экономика и математические методы. – 1982. – Вып. 1. – Т. XVIII. – С. 138–149.
4. Мойсеєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом : [монографія] / І.П. Мойсеєнко. – Львів : Аверс, 2007. – 304 с.
5. Мойсеєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом суб'єктів господарювання в національній економіці : автореф. дис. … д. е. н. : спец. 08.00.03 / І.П. Мойсеєнко ; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2010. – 36 с.
6. Никифоров А.Є. Методологія вимірювання загальнонаціонального інтелектуального потенціалу: світовий досвід та його адаптація в Україні / А.Є. Никифоров // Вчені записки КНЕУ. – 2011. – № 13. – С. 326–337.
7. Никифоров А.Є. Компаративне міжкраїнове вимірювання інтелектуального потенціалу: методологія і методика / А.Є. Никифоров // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 72–85 Електронний ресурс. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2012_3_10.pdf.
8. Рейльян Я.Р. Опыт ФРГ в развитии теории анализа хозяйственной деятельности предприятий / Я.Р. Рейльян // Ученые записки Тартурского университета. Труды по экономическим наукам: Эффективность и анализ использования ресурсного потенциала в новых условиях хозяйствования. Тартурский университет. – Тартур, 1989. – 184 с.
9. Саарапера М., Венсел В. Построение факторных систем посредством матриц связи / М. Саарапера, В. Венсел // Труды Таллиннского политехнического института. – 1985. – № 605. – С. 83–98.

УДК 636.4:330.131.5

Шепелєв В.С.
здобувач кафедри глобальної економіки
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ОЦІНКА ВПЛИВУ ПЕРСПЕКТИВНИХ ПІДХОДІВ ДО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СВИНИНИ З УРАХУВАННЯМ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

IMPACT EVALUATION OF PROMISING APPROACHES TO THE REGULATION OF THE PORK MARKET TO MEET MODERN GLOBAL TRANSFORMATION PROCESSES

АНОТАЦІЯ

У статті доведено необхідність оцінити вплив перспективних підходів до регулювання ринку свинини з урахуванням співвідношення факторів виробництва в умовах сучасних глобальних трансформаційних процесів. Розглянуто положення теорії Хекшера-Оліна на прикладі взаємної торгівлі України та ЄС і двох видів товарів – свинини та курятини. Зроблено висновок, що Україна експортуватиме курятину, а країни ЄС – свинину.

Ключові слова: регулювання, ринок свинини, ринок курятини, Європейський Союз, зона вільної торгівлі, фактори виробництва, глобалізація.

АННОТАЦИЯ

В статье доказана необходимость оценить влияние перспективных подходов к регулированию рынка свинины с учетом соотношения факторов производства в условиях современных глобальных трансформационных процессов. Рассмотрены положения теории Хекшера-Олина на примере взаимной торговли Украины и ЕС и двух видов товаров – свинины и курятины. Сделан вывод, что Украина будет экспортировать курятину, а страны ЕС – свинину.

Ключевые слова: регулирование, рынок свинины, рынок курятины, Европейский Союз, зона свободной торговли, факторы производства, глобализация.

ANNOTATION

In this paper we prove the necessity to evaluate the impact of promising approaches to the regulation of the market of pork into account the ratio of factors of production in todays global transformation processes. Considered the theory-the short run on the sample of mutual trade between the EU and Ukraine and two types of goods – pork and chicken. It is concluded that Ukraine would export chicken meat, and the EU will export pork.

Keywords: regulation, market, pork, poultry market, European Union, free trade zone, factors of production, globalization.

Постановка проблеми. В умовах науково-технічного прогресу, розвитку економіки змінюється роль окремих факторів виробництва та складових їх елементів. Водночас існує спільна думка, згідно якої факторами виробництва є ресурси, які необхідно витратити, щоб виробити товар. Нині існують різні підходи до класифікації факторів виробництва. У найзагальнішій інтерпретації до них відносять працю і технологію (людські ресурси), землю і капітал (майнові ресурси). Працю визначають як фізичну й розумову діяльність людини, спрямовану на досягнення корисного ефекту. До технології відносять наукові методи досягнення цілей, включно й підприємницький результат. Земля, корисні копалини, вода, повітря, ліси і т. д. – тобто все, що надала природа в розпорядження людини для її виробничої діяльності, становить фактор «земля». Капітал трактують як накопичений запас засобів у продуктивній, грошовій і товарній формах, що необхідні для створення матеріальних благ. Зважаючи на вищевикладене, виникає необхідність оцінити вплив перспективних підходів до регулювання ринку свинини з урахуванням співвідношення факторів виробництва в умовах сучасних глобальних трансформаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пропозиції щодо регулювання агропродовольчих ринків подано в наукових доробках вітчизняних і зарубіжних вчених: Дж. Хікса, Ф. Модільяні, Т. Веблена, С.М. Кваші, О.М. Могильного, Н.М. Вдовенко, А.Я. Лившина, І.Н. Нікуліна та ін. Проте потребують поглибленого вивчення питання регулювання ринку свинини з урахуванням світових тенденцій розвитку та тенденцій розвитку країн Європейського Союзу.

Мета статті – запропонувати підходи до регулювання ринку свинини з урахуванням теорії співвідношення факторів виробництва в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. У середині 20-х років XX ст. шведські економісти-неокласики Елі Хекшер та Бертіл Олін розробили теорію співвідношення факторів виробництва, яка отримала назву теорії Хекшера–Оліна. Їм належить заслуга створення гармонійної теорії міжнародної торгівлі, що згодом отримала назву теорії факторних пропозицій [1, с. 95]. Не відмовляючись від трудової теорії вартості, вони доповнили її положенням, що у створенні вартості беруть участь, крім праці, також й інші фактори виробництва, такі як земля та капітал. Сутність теорії формулюється таким чином: країни експортують товари, при виготовленні яких використовуються надлишкові фактори виробництва, та імпортують товари, при виготовленні яких використовуються дефіцитні для даних країн фактори. Основними припущеннями щодо її доведення стали: все світове господарство складається з двох країн, що виготовляють два товари та використовують при цьому два фактори виробництва (звичайне спрощення 2 х 2 х 2); кра-

їни володіють однаковою технологією; країни відрізняються одна від одної лише забезпеченістю факторами виробництва; виробництво забезпечує незмінний ефект масштабу; не враховуються транспортні витрати; країнам притаманна чиста конкуренція; відсутні тарифні та нетарифні обмеження у міжнародній торгівлі. Різна кількість факторів виробництва зумовлює різну структуру виробничих ресурсів. Фактично теорема Хекшера-Оліна є логічним розвитком аналізу торгівлі між двома країнами, які характеризуються різними умовами виробництва та ідентичним попитом. Наявність різних умов виробництва, різна забезпеченість виробничими ресурсами знаходять свій вияв у різних відносних цінах товарів [2, с. 76; 3]. Розглянемо положення теорії Хекшера-Оліна на прикладі взаємної торгівлі України та Європейського Союзу і двох видів товарів – свинини та курятини.

Європейський Союз налічує 28 країн загальною площею 4 324,7 тис. км^2 та з населенням 508 млн. осіб. Тобто в середньому на одну країну Європейського Союзу припадає 154,5 тис. км^2 площі, а на одну пересічну людину – 0,0086 км^2. Україна на сьогоднішній день разом з анексованими територіями займає площу у 603,7 тис. км^2, на якій, за даними Державного комітету статистики України, станом на 01.05.2015 р. проживає 42,7 млн. осіб. Отже, на одного пересічного жителя нашої країни припадає 0,0141 км^2, що на 64% більше, ніж на європейського громадянина. Середньомісячна заробітна плата в Україні, за даними Держкомстату, у квітні 2015 р. становила 3998 грн., тобто близько €167. Слід зазначити, що у 2014 р. в Україні була найнижча офіційна середня зарплата в Європі – лише €178. У жителів країн Європейського Союзу середньомісячна заробітна плата становить близько €2250, що майже в 13,5 рази більше, ніж у нашій країні. Крім того, у 2014 р. виробництво свинини в Україні становило 790 тис. т, імпорт – 110, експорт – 4, ємність ринку – 896 тис. т. Таким чином, на одного жителя нашої країни було вироблено 18,5 кг свинини. У ЄС у 2014 р. вироблено 22464 тис. т свинини, із розрахунку на одну країну – 802,3 тис. т, а на одного жителя – 44,2 кг, тобто у 2,4 рази більше ніж на одного пересічного жителя України. У 2014 р. виробництво курятини в Україні становило 1,2 млн. т, імпорт – 64 тис. т, експорт – 175 тис. т, ємність ринку – 1089 тис. т. Таким чином, на одного жителя нашої країни було вироблено 28,1 кг м'яса птиці. У ЄС у 2014 р. вироблено 12984 тис. т курятини, із розрахунку на одну країну – 463,7 тис. т, а на одного жителя – 25,6 кг, що на 9,8% менше, ніж на одного пересічного громадянина нашої країни.

Як відомо, один і той самий продукт може вироблятися на основі різної технології – з високими витратами праці або капіталу, іншими словами, він може бути працемістким у праценадлишковій країні та капіталомістким – у капіталонадлишковій країні. США виробляють пшеницю капіталомістким способом (високий рівень механізації та озброєності праці) завдяки надлишку дешевого капіталу відносно трудових ресурсів. В Україні та ж пшениця виробляється з використанням меншої кількості машин, оскільки держава має багато дешевих трудових ресурсів. Той факт, що продукція може вироблятися різними методами, є одним із пояснень парадокса Леонтьєва.

Україна займає передові світові позиції з виробництва курятини, технологічні схеми і операції виробництва продукції птахівництва в нашій країні однакові (а можливо, і кращі), ніж у країнах Європейського Союзу. Тому м'ясо птиці можна вважати працемістким продуктом в Україні (технології однакові, а країна праценадлишкова) та капіталомістким у країнах ЄС (високий рівень механізації та автоматизації виробничих процесів).

В Україні з більше ніж 4 тис. господарств, які займаються виробництвом свинини, європейських показників продуктивності та економічної ефективності ведення галузі досягають лише 60–70 господарств. Витрати корму на одиницю приросту живої маси тварин на дорощуванні та відгодівлі, за даними Держкомстату, у 2014 р. дорівнювали 7,39 корм. од., у той час як у країнах ЄС цей показник не перевищує 3,0 корм. од. Для покращення ситуації необхідно вкласти значні інвестиції у запровадження сучасних інноваційних технологій виробництва свинини в українських господарствах. Тому виробництво свинини в Україні можна вважати більш капіталомістким порівняно з виробництвом курятини. Цьому може бути і підтвердження у біологічних особливостях росту сільськогосподарських тварин. Курчата бройлери сучасних кросів досягають необхідної забійної живої маси 2,1–2,4 кг за 35–42 дні, а гібридний молодняк свиней досягає живої маси 95–105 кг у віці 165–180 днів. Отже, оборот капіталу у птахівництві при виробництві м'яса бройлерів у 5,1–3,9 швидший, ніж при виробництві свинини.

Іншим прикладом є те, що Україна і країни ЄС по-різному забезпечені факторами виробництва – капіталом і працею. В країнах ЄС кількість капіталу (Кєс) на одиницю робочої сили (Lєс) більша, ніж в Україні, тобто

$$Кєс / Lєс > Ку / Ly.$$

Відносна надлишковість капіталів країн Європейського Союзу означає, що співвідношення ціни капіталу (P^K) до ціни одиниці робочої сили (P^L) у цих країнах нижче, ніж в Україні.

$$Рєс^к / Рєс^L < Ру^к / Ру^L.$$

Це свідчить про те, що в країнах ЄС відносно надлишковим фактором є капітал, а в Україні – праця. На рис. 1 зображено криві трансформації виробничих потужностей України та

ЄС, виходячи з того, що Україна має відносний надлишок праці, а країни ЄС – відносний надлишок капіталу.

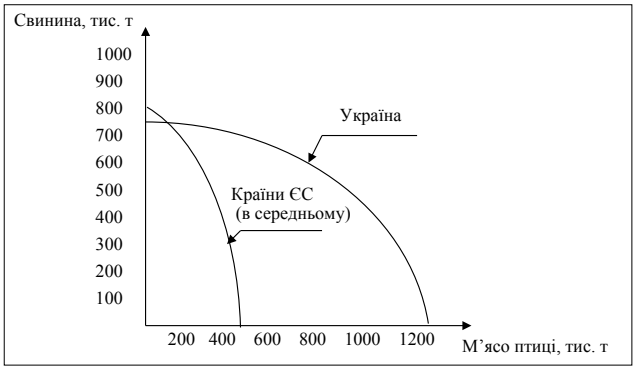


Рис. 1. Криві трансформації виробничих потужностей України і ЄС (в середньому на одну країну-учасницю)

На рис. 2 наведено криві трансформації виробничих потужностей України і ЄС з розрахунку на одного пересічного громадянина.

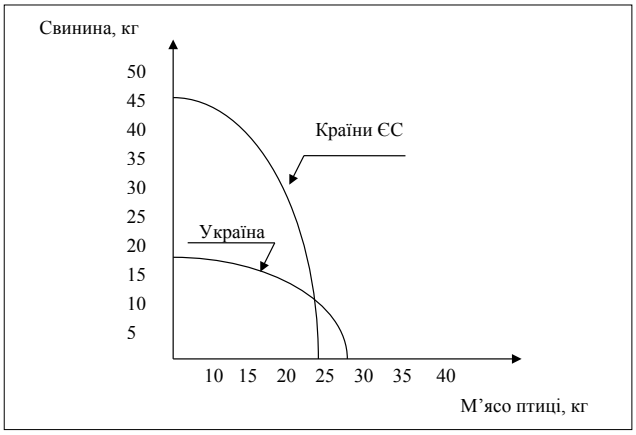


Рис. 2. Криві трансформації виробничих потужностей свинини та м'яса птиці в України і ЄС (із розрахунку на одну особу)

Отже, виходячи з положення теорії Хекшера-Оліна, підтверджено, що курятина є більш працемістким товаром, а свинина – більш капіталомістким.

$$\left(\frac{L}{K}\right)_1 > \left(\frac{L}{K}\right)_2$$

$$\begin{cases} \left(\frac{K}{L}\right)_{II} > \left(\frac{K}{L}\right)_I; \\ \left(\frac{r}{W}\right)_{II} < \left(\frac{r}{W}\right)_I. \end{cases}$$

де K – капітал, L – праця, r – ставка відсотка, W – заробітна плата.

Оскільки Україна має відносний надлишок праці, а курятина є працемістким товаром, то наша вона може виробляти відносно більше м'яса птиці, ніж кожна з країн ЄС. І, навпаки, оскільки країни ЄС мають надлишок капіталу, а свинина є більш капіталомістким товаром, то вони будуть виробляти більше свинини, ніж курятини. Тому кожна країна експортує ті факторомісткі товари, для виробництва яких використовується відносно надлишковий фактор виробництва, й імпортує ті товари, для виробництва яких використовує дефіцитні фактори. Отже, Україна буде і надалі експортувати більше курятини, а країни ЄС – свинини. На рис. 3 зображено економічну рівновагу в умовах автократії, тобто різної забезпеченості факторами виробництва.

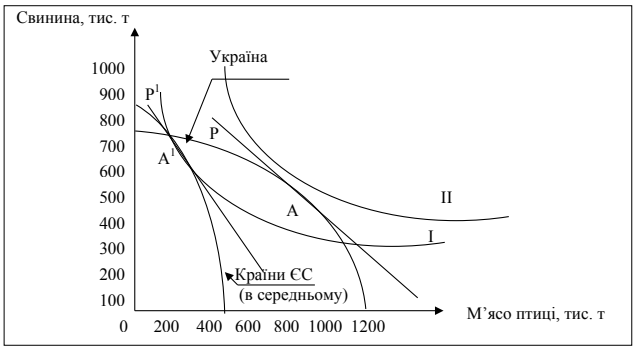


Рис. 3. Економічна рівновага в умовах різної забезпеченості факторами виробництва

Цей графік показує економічну рівновагу в умовах автократії: точка А – це точка рівноваги для України, точка А' – для країн ЄС. Через ці точки проходять лінії внутрішніх цін: лінія Р – лінія внутрішніх цін для нашої країни, лінія Р' – для країн ЄС. Оскільки смаки та уподобання споживачів в Україні та ЄС майже однакові, то маємо одну криву байдужості. Україна має відносну перевагу у виробництві трудомісткого товару (курятини):

$$\left(\frac{P_1}{P_2}\right)_I < \left(\frac{P_1}{P_2}\right)_{II}.$$

Внутрішня ціна на працю менша в Україні:

$$\left(\frac{P_2}{P_1}\right)_{II} < \left(\frac{P_2}{P_1}\right)_I.$$

Виходячи з цього можна зробити висновок, що Україна експортуватиме курятину, а країни ЄС будуть експортувати свинину.

На рис. 4 зображено принципи теореми Хекшера-Оліна в умовах зони вільної торгівлі України та Європейського Союзу.

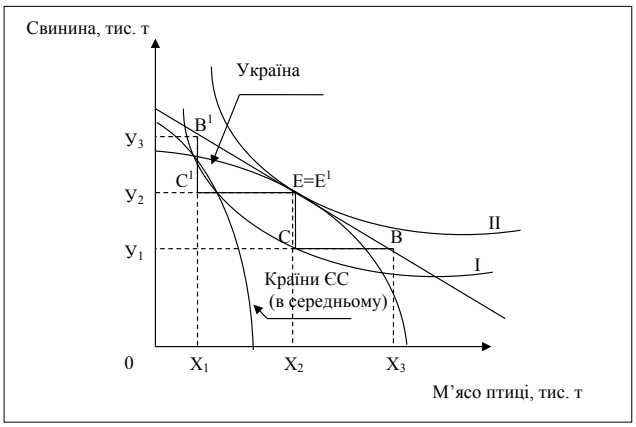


Рис. 4. Стан ринку України та ЄС в умовах функціонування зони вільної торгівлі

Виходячи з того, що Україна має відносні переваги у виробництві курятини, то під впливом світових цін вона змінює структуру виробництва товарів (точка А прямує до В). Точка В – новий рівень виробництва в умовах вільної торгівлі.

Країни ЄС мають відносну перевагу у виробництві свинини, і під впливом світових цін вони змінюють структуру виробництва товарів (точка А' переходить в точку В'). Точка В' показує новий рівень виробництва свинини в країнах ЄС в умовах вільної торгівлі. Лінія світових цін проходить через точки В і В'.

Точка Е – рівень споживання України в умовах вільної торгівлі. В умовах вільної торгівлі споживається ОХ2 (1089 тис. т) курятини та ОУ2 (896 тис. т) свинини. Виробляється ОХ3 (1200 тис. т) курятини та ОУ1 (790 тис. т) свинини. Звідси випливає, що Україна експортує Х2Х3 = СВ (175 тис. т) курятини та імпортує У1У2 = ЕС (110 тис. т) свинини. Маємо СЕВ – торговельний трикутник. Точка Е' – рівень споживання країн ЄС в умовах вільної торгівлі. Отже, споживається ОХ2 (12503 тис. т) курятини та ОУ2 (20395 тис. т) свинини. Виробляється ОХ1 (12984 тис. т) курятини та ОУ3 (22464 тис. т) свинини. Звідси випливає, що країни ЄС експортують У2У3 = С'В' (2084 тис. т) свинини та імпортує Х1Х2 = Е'С' (796 тис. т) курятини. Маємо С'Е'В' – торговельний трикутник.

Висновки. На основі міжнародної торгівлі та в умовах формування та функціонування зони вільної торгівлі як Україна, так і країни Європейського Союзу виграють, оскільки крива байдужості знаходиться на більш високому рівні, а це означає, що при запропонованій взаємодії добробут обох блоків країн збільшується. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що Україна експортуватиме курятину, а країни ЄС будуть експортувати свинину.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки : [підручник] / Л.А. Швайка. – К. : Знання, 2008. – 462 с.
2. Вдовенко Н.М. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства / Н.М. Вдовенко / ScienceRise. – 2015. – № 2/3(7). – С. 20–26.
3. Ажнюк М.О. Основи економічної теорії : [навч. посіб.] / М.О. Ажнюк. – Ужгород : Ґражда, 2005. – 204 с.
4. Вдовенко Н.М. Теоретична сутність формування передумов забезпечення продовольчої безпеки на основі інноваційного розвитку аграрного сектора / Н.М. Вдовенко // Экономика Крыма. – 2013. – № 2(43). – С. 42–46.
5. Вдовенко Н.М. Методологізація галузевого державного управління на шляху адаптації економіки до умов та вимог Європейського Союзу / Н.М. Вдовенко / ScienceRise. – 2015. – № 5/3(10). – С. 39–45.

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 378.1

Антонова І.В.
старший викладач кафедри маркетингу
Східноєвропейського університету економіки та менеджменту

ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ГОТЕЛЬНІЙ ІНДУСТРІЇ

USE OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN HOTEL INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

В статті розглядається таке використання інноваційних технологій в індустрії гостинності, як бенчмаркінг. За останні роки кількість відпочиваючих стрімко зросла, що призвело до активного розвитку індустрії туризму та гостинності, а це, в свою чергу, викликало збільшення уваги до туристичної галузі та посприяло підвищенню конкуренції на ринку. Таким чином, використання інновацій готельними підприємствами стало не тільки конкурентною перевагою, але і можливістю втримати вже існуючі позиції на ринку.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, індустрія гостинності, бенчмаркінг, якість, критерії ефективності, готельний сервіс, послуги.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается такое использование инновационных технологий в индустрии гостеприимства, как бенчмаркинг. За последние годы количество отдыхающих резко возросло, что привело к активному развитию индустрии туризма и гостеприимства, а это, в свою очередь, вызвало увеличение внимания к туристической отрасли и способствовало повышению конкуренции на рынке. Таким образом, использование инноваций гостиничными предприятиями стало не только конкурентным преимуществом, но и возможностью удержать уже существующие позиции на рынке.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, индустрия гостеприимства, бенчмаркинг, качество, критерии эффективности, гостиничный сервис, услуги.

ANNOTATION

In this article the use of innovative technology in the hospitality industry as benchmarking. In recent years the number of tourists soared, which led to the active development of tourism and hospitality, and this in turn led to increased attention to the tourism industry and contributed to increasing market competition. Thus, use of hotel enterprises innovation was not only a competitive advantage, but also the ability to maintain existing market position.

Keywords: Innovation, hospitality industry, benchmarking, quality and performance criteria, hotel service, service.

Постановка проблеми. Готельна індустрія на сьогодні являє собою галузь із зростаючим рівнем конкуренції на ринку готельних послуг. Незважаючи на те що готельний бізнес в Україні все ще знаходиться на початку шляху удосконалення, а попит на готельні послуги залишається незадоволеним в повній мірі, підприємства індустрії гостинності зіштовхуються з необхідністю боротися за клієнта.

У відповідності з динамічно мінливими умовами діяльності будь-яке готельне підприємство як повноцінний учасник ринку змушене змінюватись, стаючи ініціатором внутрішньо-організаційних інноваційних процесів. Звичайно, дані процеси не повинні відбуватись стихійно – їх необхідно здійснювати системно в рамках розробленої інноваційної стратегії, яка є частиною загальної стратегії підприємства.

Інноваційна діяльність готелів частіше всього зосереджена в двох сферах:

– забезпечення матеріально-технічних умов для надання послуг клієнтам;

– розширення асортименту супутніх і додаткових послуг.

Наприклад, виклик таксі, або надання автомобілю, замовлення місць в ресторанах міста, купівля і доставка квітів тощо.

Що стосується забезпечення матеріально-технічних умов, то майже всі світові готелі відзначають необхідність переобладнання номерів і введення найсучасніших електронних технологій, проводячи спеціальні дослідження по вивченню попиту і впровадженню на ринок сучасних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інформаційну основу дослідження склали матеріали, опубліковані у вітчизняних і закордонних монографіях; періодичні видання, матеріали науково-практичних конференцій. Вагомий внесок в аналіз впровадження інновацій в індустрію гостинності внесли наступні вчені: Володоманова Н.Ю, Морозов М.А., Умнов А.Н., Белокоровін Е.А., Папірян Г.А., Шпилько С. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток готельного підприємства на основі надання споживачам унікальних товарів і послуг в епоху глобалізації і інформатизації є практично нездійсненною задачею. Продуктові і процесні інновації одразу ж копіюються, тому інноваційні методи стимулювання і розвиток нових послуг в сфері індустрії гостинності є необхідною, але недостатньою умовою для збереження конкурентоспроможності готельного підприємства.

З метою підвищення ефективності та продуктивності роботи готелю, підвищення конкурентоспроможності використовуються сучасні інноваційні методи інтелектуального аналізу даних, які реалізуються за допомогою бенчмар-

кінгу. Інструменти бенчмаркінгу служать для порівняльного вивчення ефективності діяльності різних об'єктів і виділення кращого практичного прикладу в роботі конкурентів. Це широко відомий метод кількісного аналізу ефективності функціонування економічних об'єктів, які займаються однаковими видами діяльності, використовують при цьому однакові ресурси.

Виклад основного матеріалу дослідження. В індустрії гостинності можливі два варіанти підвищення конкурентоспроможності. Перший – технологія реалізує процесний бенчмаркінг, другий – підтримує конкурентний бенчмаркінг. При першому варіанті вивчається внутрішня організація системи управління готелем, при другому для підвищення конкурентоспроможності використовується інформація про роботу готелів-конкурентів. В останньому випадку збирається інформація про ті готелі-конкуренті, на які слід бути схожим [3, с. 25].

У статті Шпилько С. [4, с. 38] розглядаються причини необхідності застосування бенчмаркінгу на підприємствах невиробничої сфери, зокрема готельного бізнесу. Автор виділяє як мінімум дві:

По-перше, в самому понятті «готелі» закладені необхідні процеси обслуговування та бізнес-процеси, які потребують безперервного вдосконалення. Багато авторів розглядають поняття «готель» як похідне від латинського hospitalize, що перекладається як «гостинний». Однак в перелік послуг готелю входить не стільки прояви гостинності, скільки задоволення первинних потреб людини: у відпочинку, сні і харчуванні. Домінування і мінливість суб'єктивного фактора в діяльності готелю змушує керівництво шукати нові шляхи вдосконалення бізнес-процесів, вдаючись, зокрема, до еталонного зіставлення показників з провідними підприємствами галузі.

По-друге, готель, будучи комерційним виробництвом, пропонує на ринку свій товарний продукт у вигляді послуги. А послуга, в тому числі і готельна, має ряд особливостей. До таких особливостей відносять: невіддільність від джерела суб'єкта, непостійність якості, невідчутність і незбереженість послуг. Отже, інженерний аналіз в цьому випадку неприйнятний, однак технології бенчмаркінгу, при певних методологічних розробках, ідеально підійдуть для управління маркетинговою стратегією готелю. Дослідник, який проводить бенчмаркінг, виявляється сам учасником процесу надання та споживання послуг, оцінює якість у відповідності зі своїми відчуттями і задоволеністю і «зберігає» послугу, фіксуючи її в матриці даних у відповідності з певними параметрами [4, с. 40].

При цьому не слід забувати, що особливість бенчмаркінгу полягає в тому, що вона будується на основі партнерства з тими, чий досвід запозичується. Неприпустиме сліпе копіювання процедур і процесів компаній, вибраних як еталон. Готельному підприємству, що проводить бенчмаркінг, необхідно вибрати кращі риси кожної компанії-партнера і об'єднати їх, щоб можна було прийняти рішення, яке покращить конкурентне становище готелю. Крім того, рішення і процедури повинні бути спрямовані в майбутнє, переосмислені і розвинені, виходячи з цілей і стратегічних уявлень готелю.

Центральним завданням у реалізації технології бенчмаркінгу на підприємствах індустрії гостинності є підвищення якості. Фахівці TQM трактують якість як ступінь задоволення потреб. Аналіз якості може застосовуватися до товарів, послуг, функцій, стратегій, процесів і т.д. Так, під якістю готельних послуг в першу чергу розуміють ступінь задоволення потреб та побажань гостей. Технологія бенчмаркінгу повинна вказати, де компанія в області задоволення потреб програє конкурентам. Основними етапами проведення бенчмаркінгу на підприємствах індустрії гостинності є:

1. Вибір готельного продукту або послуги для порівняння. Як правило, об'єктами аналізу при проведенні бенчмаркінгу є вироблені товари або надані послуги, особливо ті їх параметри, які представляються найбільш важливими споживачам. Не менш важливі також ті особливості процесів виробництва продукції або надання послуг, які критично важливі для успішності роботи компанії. Для індустрії гостинності найбільш важливими і пріоритетними є критерії задоволеності гостя.

Задоволеність споживачів – базовий принцип, але впровадження його в практику може не дати позитивного результату в діяльності організації, якщо не впроваджені такі принципи, як залучення персоналу, відповідальність керівництва, процесний і системний підходи та ін. У зарубіжній практиці застосовуються анкети різного змісту та обсягу залежно від поставленого завдання і застосовуваних підходів до оцінки якості [1, с. 90].

Як правило, при виїзді з готелю гостю надається анкета, де його просять оцінити діяльність основних служб готелю. На жаль, ці анкети є мало інформативними, тому навіть якщо у гостя і були проблеми, він або знизить загальну оцінку всього підрозділу, або просто відмовиться відповідати. Дуже рідко гості відзначають конфліктні ситуації або випадки неякісного обслуговування після деякого часу. Але незадоволеність якістю наданих послуг в цьому готелі залишиться з гостем назавжди, і ймовірність його повернення значно знижується.

На наш погляд, більш результативним було б надання гостям опитувального листа, де позначені ключові проблеми, з якими може зіткнутися гість під час свого перебування в готелі. Від респондента потрібно тільки відзначити пункт, який викликав дискомфорт або недостатнє задоволення наданою послугою. Вказавши проблему, гість надає неоціненну послугу готелю: з одного боку, виявляються слабкі місця, на які необхідно звернути увагу, а з іншого – гість бачить, що його побажання дуже важливі і він

є унікальним клієнтом, що, в свою чергу, підвищує його лояльність до готелю.

Щоб стимулювати гостя до заповнення опитувального листа, йому може бути запропонована безкоштовна кава або коктейль в барі або 15-хвилинний масаж в зоні SPA. Таким чином, гість не тільки надає послугу готелю з виявлення проблемних зон, але й виявляється втягнутим у процес отримання додаткових послуг. Якісно надана додаткова послуга підвищить лояльність гостя до готелю і сприяє просуванню додаткових послуг.

Слід зазначити, що позначення можливих проблем допоможе зрозуміти гостю причину дискомфорту або незадоволеного стану, якщо джерело роздратування до цього ним не було визначено. І в той же час чудове обслуговування і передбачення бажань помітно піднімуть престиж готелю в очах гостя, якщо ніяких проблем не виникло, гість гідно зможе оцінити якість саме йому наданих послуг в даному готелі.

За результатами опитування доцільно складати стовпчикові діаграми, які наочно відображають проблемні зони в обслуговуванні гостей, і, таким чином, можна оцінити роботу готелю в цілому і окремих її служб. На стовпчиковій діаграмі можна простежити, наскільки змінювався рівень виявлених проблем протягом року, оцінити ситуацію порівняно з минулим роком, порівняти становище готелю з готелями мережі (якщо це готельна корпорація) і, найголовніше, виявити зони можливого розчарування гостей. Таким чином, аналізується кожен пункт опитувального листа, в результаті чого визначаються критично важливі параметри обслуговування для гостей і виявляється рівень лояльності клієнта готелю. Виявлення слабких місць у діяльності компанії сприяє тому, що ці проблемні зони стають точками концентрації зусиль менеджменту.

2. Визначення основних критеріїв оцінки.

Організаційно-управлінські показники включають маркетингові, кадрові, управлінські, соціальні показники роботи готельного комплексу. Важливо встановити, коли і за яких обставин компанії діють ефективно. Дійсний процес оцінки ефективності досить складний. Слід максимізувати досягнення цілей при продуктивному використанні ресурсів. Тобто під ефективністю управління слід розуміти створення сприятливих умов для досягнення колективом готельного комплексу високих результатів в обслуговуванні клієнтів і функціонуванні готелю в розглянуті терміни з найменшими витратами.

В даний час в практиці управління західних компаній отримали широке поширення система ключових показників ефективності KPI (key performance indicators) і система збалансованих показників, як інструментарій, який дозволив би наповнити процес прийняття рішення адекватною і достатньою інформацією. В системі збалансованих показників чотири основні аспекти визначають кінцевий результат:

– фінансові та економічні показники роботи готелю;

– показники роботи зі споживачем (клієнтами, гостями);

– показники управління та внутрішньої виробничої діяльності;

– показники роботи персоналу, кваліфікація персоналу (навчання і розвиток) [2, с. 186].

KPI – це система фінансових і нефінансових показників, що впливають на кількісну і якісну зміну результатів по відношенню до стратегічної мети.

Повномасштабна система вимірювань організації повинна передбачати наявність показників усіх типів: провісники, результати, продуктивність і ефективність. Традиційно загальний огляд картини компаніями закривають результати. У програмах вдосконалення небезпеку становить спокуса спрямувати всі зусилля на підвищення економічної ефективності (що обіцяє швидкі і привабливі підсумкові вигоди) і тим самим випустити з уваги те, як ці заходи відіб'ються на ефективності створення цінності для споживача.

3. Підбір партнерів з проведення бенчмаркінгу.

Метою третього етапу є вибір організацій, здатних бути партнерами по бенчмаркінгу. Партнер по бенчмаркінгу – це будь-яка зовнішня чи внутрішня організація, яка погоджується співпрацювати шляхом обміну даними та (або) грати роль господаря під час відвідування місця для організації, яка почала процес бенчмаркінгу.

Для встановлення партнера по бенчмаркінгу необхідно:

– встановлення організацій, що використовують практики світового класу в області, що цікавить. Включення цих організацій в попередній список потенційних партнерів по бенчмаркінгу;

– пошук кандидатів у партнери за допомогою інформаційних ресурсів професійних і дослідницьких організацій;

– встановлення контактів з кандидатами в партнери. Розробка опитувального листа. Відправка відібраним кандидатам опитувального листа. Обробка та аналіз результатів опитування. Уточнення попереднього списку потенційних партнерів. Остаточний відбір партнерів для бенчмаркінгу.

При проведенні бенчмаркінгу необхідно виділити справжніх лідерів в тих областях, які належить досліджувати. Це можна зробити на основі аналізу літературних джерел: професійних і ділових журналів, фінансових звітів компаній, що публікують маркетингові дослідження; за допомогою запитів у відповідні професійні суспільства та об'єднання, а також відвідування торговельних виставок і ярмарок і консультацій з власними і сторонніми експертами.

При виборі потенційних партнерів по бенчмаркінгу необхідно враховувати такі фактори, як близькість виконуваних функцій і операцій, надійність наданої інформації, географічне розташування, наявність дружніх або, навпаки, ворожих відносин з відповідними компаніями. Завжди дуже корисний вибір партнерів по бенчмаркінгу у власному регіоні.

Для європейських компаній умови та інфраструктуру для бенчмаркінгу створює Європейський фонд управління якістю, що є засновником Європейської премії якості. Фонд займається накопиченням і систематизацією інформації про передовий досвід учасників і пропонує декілька видів бенчмаркінгової активності для європейських організацій: дні актуальних питань, групи еталонного зіставлення, дослідницькі консорціуми, відвідування кращих компаній, публікація звітів про діяльність кращих компаній, база даних кращої бізнес-практики, семінари і Internet-сервіс вдосконалення бізнесу Excellence One.

Для первинного аналізу найближчих конкурентів і виявлення лідера у своєму сегменті менеджерам готельних підприємств доцільно прийняти угоду на добровільній основі про передачу основних економічних показників діяльності готелів. Спочатку рекомендується відстежувати основні показники діяльності, що не потребують спеціальної обробки даних:

– кількість номерів до продажу – доступний номерний фонд готелю;

– кількість проданих номерів;

– середнє завантаження номерного фонду;

– середня вартість номера.

Для проведення даної процедури готелі, які підписали угоду, повинні встановити графік, згідно з яким черговий менеджер буде обдзвонювати вночі готелі, що беруть участь в даному проекті, і готувати зведення, яке розсилається факсом всім готелям.

Наступним кроком є проведення візитів до партнерів, ідентифікація кращих практик і остаточний відбір партнерів для бенчмаркінгу, яких необхідно певним чином заохочувати до участі в його проведенні. Зокрема, респондентам можуть бути запропоновані невеликі подарунки або грошові премії за заповнення анкет, використовуваних при опитуваннях. Але найбільш потужним стимулом для отримання згоди від партнерів на проведення поглиблених співбесід або відвідування їхніх підприємств служить перспектива отримання результатів бенчмаркінгового дослідження. Важливим стимулом для будь-якої компанії може бути запрошення її співробітників нанести візит в компанію, що проводить бенчмаркінг, що сприяє встановленню взаємовигідних партнерських відносин.

Існують різні моделі проведення бенчмаркінгу. Перша і найбільш поширена модель працює так, що одна організація починає бенчмаркінг за участю кількох інших організацій в якості партнера. Проводиться порівняння поодинці з кожним партнером. Найчастіше партнери не підозрюють, що крім них, в бенчмаркінгу беруть участь інші партнери.

Останнім часом стала загальноприйнятою практика, коли декілька організацій-партнерів збираються разом для проведення спільного бенчмаркінгу. У цій моделі має місце перехресне порівняння всіх партнерів.

Третя модель використовує посередника, в ролі якого зазвичай виступає консультант. На наш погляд це найменш підходяща модель для індустрії гостинності, тому що при такому підході неможливо своїми очима побачити найкращі технології і, отже, важко реалізувати поліпшення.

4. Визначення методу збору інформації та збір даних.

Метод збору інформації визначається тим, який підхід обраний при проведенні бенчмаркінгу – проводиться з використанням опитувальних листів аналіз діяльності численних конкурентів або поглиблене вивчення роботи невеликого числа компаній. Для масового дослідження характерні наступні методи збору даних: опитування поштою, інтерв'ю по телефону, придбання зразків продукції або пробне придбання послуг (індустрія гостинності). При поглибленому аналізі застосовують особисті зустрічі і співбесіди, екскурсії на підприємства та фокусні групи.

Як правило, застосовуються різноманітні комбінації перерахованих вище методів збору інформації: робота часто починається з телефонних переговорів, триває відправленням анкет і закінчується відвідуванням підприємств-партнерів. Універсальних підходів не існує, все залежить від винахідливості команди, яка проводить бенчмаркінг. Але в кожному разі контактам з потенційними партнерами по бенчмаркінгу повинен передувати збір і аналіз всієї доступної опублікованої інформації, джерелами якої можуть бути дані про продаж товарів, архіви, журнали, урядові документи, патенти, ділові повідомлення, технічні журнали, науково-дослідні звіти і так далі. Слід підкреслити, що з точки зору отримання актуальної, повної та достовірної інформації відвідування партнерів по бенчмаркінгу мають суттєві переваги. Для досягнення найбільшого ефекту всі дії повинні бути заздалегідь встановлені і узгоджені.

Планування відвідування:

Домовитися про дату відвідування.

Вислати підтвердження і порядок денний.

Підтвердити склад учасників та імена контактних осіб.

Підготувати відповідну документацію і анкету.

Встановити пріоритетність питань і відповідей для власної компанії.

Отримати матеріали наявних досліджень, внутрішніх, зовнішніх.

Вивчити інформацію про відвідувану компанію.

Переглянути кодекс здійснення подібних заходів і керівництва. Бенчмаркінг є діяльністю, заснованою на взаємній згоді й обміні даними, що забезпечують виграш для обох сторін. Необхідно погодити межі діапазону обміну інформацією, порядок обміну, логіку проведення дослідження. У бенчмаркінговому альянсі будь-який партнер повинен мати гарантії, що стосуються поведінки інших, і тільки повага заздалегідь узгоджених правил усіма учасниками гаран-

тує хороший результат. Командам необхідний кодекс в якості довідкового посібника для відповідного здійснення їх діяльності, який має охоплювати три сфери: протокол, юридичні питання, а також питання етичного плану.

5. Аналіз показників і визначення можливостей застосування отриманих даних.

Вся інформація, зібрана на попередніх етапах, повинна бути ретельно проаналізована з метою виявлення наявної різниці в показниках ефективності між компанією, яка проводить бенчмаркінг, та організаціями – лідерами за цими показниками. У процесі аналізу повинні бути максимально детально вивчені всі етапи виробничих процесів і відповідні їм показники ефективності. При виявленні відставання від лідера по деяких показниках необхідно розглянути можливі причини.

Можливі причини відставань можуть бути виявлені:

– у прийнятій практиці ведення бізнесу: в організаційній структурі, кадровій політиці, в системі мотивації працівників і т. д.;

– в існуючих в організації виробничих процесах, стандартах, технологічних можливостях компанії.

Результати бенчмаркінгу повинні стати основою для правильного планування відповідних заходів щодо подолання відставань.

Навіть у тих випадках, коли виявлена перевага компанії або її паритет з іншими по тим чи іншим показникам, необхідно провести поглиблений аналіз, щоб переконатися в тому, що переваги в одних показниках не маскують відставання в інших.

Процес перебудови роботи готельного підприємства починають із встановлення цілей його розвитку, що випливають з результатів бенчмаркінгу. При цьому повинні бути проаналізовані і відповідним чином скориговані раніше встановлені цілі і завдання. Зазвичай таке коригування стосується кількісних значень показників, що застосовуються для формулювання зазначених цілей. При проведенні бенчмаркінгу доцільно не вводити нові показники ефективності, а використовувати вже існуючі. У порядку встановлення цілей компанії необхідно визначити, скільки буде коштувати реалізація пропозицій щодо підвищення її конкурентоспроможності [2, с. 160].

6. Адаптація та застосування кращих практичних розробок, встановлення завдань і застосування отриманого досвіду.

На даному етапі має бути встановлена послідовність дій, необхідних для доведення ефективності організації до рівня компаній-еталонів. Добре налагоджений процес планування відрізняють чіткий опис завдань, що підлягають вирішенню, складання графіка проведених заходів, призначення відповідальних за їх проведення і забезпечення всіх робіт необхідними ресурсами. При плануванні не менше уваги, ніж змістом планованих робіт, слід приділити подоланню перешкод суб'єктивного характеру, пов'язаних з нерозумінням виконавцями пред'явлених до них вимог, з браком у них часу, зі страхом повторення помилок, зроблених раніше. При складанні планів доцільно визначити, що може знадобитися для досягнення обраних орієнтирів. Можливо, буде необхідно проведення додаткових заходів: навчання та підвищення кваліфікації працівників, впровадження комп'ютеризованих систем підтримки, залучення працівників у справи компанії, розширення спеціалізації інженерів і операторів виробничого обладнання.

Далі слід налагодити чесний моніторинг прогресу, досягнутого організацією на шляху її просування до встановлених орієнтирів та забезпечити розповсюдження відповідної інформації. Найкраще відстежувати зміни невеликого числа найбільш наочних параметрів, які можуть впливати на фінансові та виробничі показники підприємства. Ці зміни можна представити за допомогою графіків або гістограм. Виявлені при аналізі поточної діяльності служб і підрозділів готелю показники повинні регулярно зіставлятися з встановленими орієнтирами. Щоб встановлені орієнтири розвитку компанії відповідали сучасним вимогам, результати бенчмаркінгу повинні періодично переглядатися і оновлюватися.

Висновки. Таким чином, конкурентний бенчмаркінг в індустрії гостинності – це залучення готельних підприємств в процес вимірювання результатів, оцінки та порівняння показників діяльності окремого готелю з іншими готельними підприємствами для визначення рівня його розвитку. Інформація, зібрана в процесі конкурентного бенчмаркінгу, може використовуватися для визначення можливостей вдосконалення або встановлення стратегічних цілей. Проведення бенчмаркінгу дає можливість готельному підприємству подивитися на свій потенціал з боку і побачити можливості для вдосконалення. Тут особливо слід виділити чотири аспекти досягнення успіху: аналіз, партнерство, зміни та орієнтування. Тільки регулярне порівняння з іншими успішними готельними компаніями дає вихідну точку для власного успіху.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Володоманова Н.Ю., Морозов М.А., Умнов А.Н. Международные стандарты обслуживания для предприятий гостиничной индустрии / [Н.Ю. Володоманова, М.А. Морозов, А.Н. Умнов]. – М.: ИПФ «Талер», 2001. – 232 с.
2. Папирян П.А. Менеджмент в индустрии гостеприимства (отели и рестораны) / П.А. Папирян. – М.: Экономика, 2000. – 207 с.
3. Белокоровин Э.А. Бенчмаркинг: новое слово в современном менеджменте / Э.А. Белокоровин // Качество, инновации, образование. – 2005. – № 3. – С. 23–28.
4. Шпилько С. Гостеприимство – наука, искусство, философия / С. Шпилько // Пять звезд. – 2002. – № 4. – С. 38–41.
5. Furey T.R. Бенчмаркінг – ключ до створення конкурентної переваги на етапі зрілості ринку / T.R. Furey // Зарубіжні маркетингові дослідження. – 2002. – № 1. – С. 7–10.

УДК 519.68

Багашова Н.В.
кандидат геологічних наук,
доцент кафедри економіки і стратегії підприємств
Криворізького економічного інституту
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ У БІЗНЕСІ

PROJECT MANAGEMENT IN BUSINESS

АНОТАЦІЯ

У статті з'ясовано переваги управління проектами порівняно з інтуїтивним використанням досвіду і знань. Проаналізовано причини невдач, які часто виникають у процесі реалізації будь-яких проектів. Обґрунтована важливість використання управління проектами як одного з найбільш прогресивних підходів до ведення бізнесу, який надає можливість підвищення ефективності через мінімальні втрати часу та економію ресурсів.

Ключові слова: управління проектами, бізнес, організаційна структура, ефективність, час, ресурси.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы преимущества управления проектами по сравнению с интуитивным использованием опыта и знаний. Проанализированы причины неудач, которые часто возникают в процессе реализации различных проектов. Обоснована важность использования управления проектами как одного из наиболее прогрессивного похода к ведению бизнеса, который даёт возможность повышения эффективности через минимальные потери времени и экономию ресурсов.

Ключевые слова: управление проектами, бизнес, организационная структура, эффективность, время, ресурсы.

ANNOTATION

The article deals with the advantages of project management as compared with the intuitive usage of experience and knowledge. There analyzed some causes of failure occurring during the implementation of various projects. The author gives proof of the application of project management as one of the most advanced business approaches enabling to increase efficiency through minimum loss of time and resource saving.

Keywords: project management, business, organizational structure, efficiency, time, resources.

Постановка проблеми. Часто у процесі реалізації будь-яких проектів виникають невдачі, вивчення яких дозволило визначити основні їх причини [1]:

– відсутність чіткого формулювання того, що очікується отримати в результаті;

– відсутність чіткого визначення завдань, які необхідно зробити – проблеми з'являлись неочікувано;

– нестача часу та грошей – і те й інше швидко закінчувалось;

– невчасно зроблені відповідні дії, про які просто забували;

– неврахування вплив зовнішніх факторів – багато сил і засобів йшло на їх нейтралізацію.

Отже, основна причина невдач зводиться до відсутності системності у процесі управління проектами, а саме: відсутності цільових настанов, невизначеність точної кількості ресурсів та витрат, невизначеність термінів, неврахування впливу чинників зовнішнього середовища (що є неприпустимою помилкою в умовах ринкових відносин).

Як наслідок, неможливість складення точних планів та встановлення всіх необхідних завдань і показників, слабкий контроль або повня його відсутність.

Основним бажанням кожного керівника компанії є отримання прибутку. Проте отримання прибутку не тільки сьогодні, але і завтра, і в більш віддаленому майбутньому. Тому проблема щодо утримання бізнесу і приведення його до успіху є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження та вивчення сутності поняття проекту та управління проектом, розробці практичних рекомендацій щодо управління конкретними проектами в бізнесі присвячено багато праць вітчизняних, закордонних науковців і дослідників. Найбільшою зацікавленістю користуються праці П. Мартіна та К. Тейт, Д. Герда, А. Товба, Г. Цинеса, В. Шапіро, С. Бушуєва, Н. Бушуєвої, І. Бабаєва, В. Яковенка, С. Дзюби та ін. Постає необхідність зупинитися на окремих аспектах процесу управління бізнес-проектами у сфері бізнесу, вирішення певних бізнес-завдань.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У статті ставиться за мету обґрунтувати важливість використання управління проектами, що надасть можливість підвищувати ефективність через мінімальні втрати часу та економію ресурсів [2]. У керівництві компанії, що може мати складну, розгалужену структуру, щодня вирішуються багато непростих завдань. Якщо у багатопрофільному холдингу, який у міру розвитку періодично «запускає» нові напрямки діяльності, для того щоб зайнятися спортивним бізнесом і відкрити перший спортивний клуб у зазначений строк, необхідно вирішити певні питання:

– знайти, викупити або орендувати відповідні приміщення;

– набрати відповідний персонал;

– закупити необхідні прилади;

– вирішити проблеми логістики;

– домовитися з усіма державними органами та ін.

Сьогодні вищезазначені завдання вирішуються багато в чому інтуїтивно, з використанням досвіду і знань керівників. Якщо бажаний результат дійсно досягається добре. Проте, вкладаючи гроші в той чи інший проект, інвес-

тор хоче насамперед гарантій. Для того щоб отримувати передбачувані результати, роботи треба скористатися одним з найбільш прогресивних підходів до ведення бізнесу – управлінням проектами.

Постановка завдання. Основним завданням статті є формування значення управління проектами як одного з найбільш прогресивних підходів до ведення бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проект – це робота з досягнення унікальної мети за обмежений час. Кожен проект є унікальним, тобто не буває двох однакових проектів, наприклад двох однакових рекламних кампаній або двох зовсім ідентичних спортивних клубів. Крім того, робота над проектом завжди обмежена за часом і ресурсами, найважливішим з яких є гроші.

За будь-який проект, незалежно від його розмірів, завжди відповідає одна людина – менеджер проекту. Тільки він відповідає перед замовником за успіх реалізації проекту і наділяється всередині проекту всією повнотою влади.

Проектний підхід надає бізнесу позитивні риси:

1) завдяки визначенню чіткої мети і складанню календарного плану робіт розробки проекту, розбитого на етапи, результати робіт стають більш передбачуваними. Якщо виникає необхідність – можна корегувати план на будь-якій його стадії, виявити ризики, які ставлять під загрозу успіх проекту, і розробляти заходи з їх запобігання;

2) завдяки відомостям, на якій стадії знаходиться проект (результати, кількість витрачених ресурсів, необхідність потрібних ресурсів при збереженні нинішніх тенденцій), діяльність компанії стає прозорою, легко контрольованою і керованою;

3) завдяки безпосередньої зацікавленості кожного учасника проекту в його успіху підвищується ефективність і якість роботи.

Відомо, що керуванню проектами стільки ж років, як і людству. Але тільки в другій половині XX ст. управління проектами виділили в окрему дисципліну, що викликало появу нової професії – менеджер проекту. Менеджером проекту є «особливий керівник, здатний управляти проектом в будь-якій сфері» [2].

До кінця XX ст. бізнес був настільки складним і непередбачуваним, що навіть п'ятирічні плани стали називати довгостроковими. Протягом усього XX ст. розроблялися науково-практичні методи, що пізніше увійшли до «скарбнички» проектних менеджерів, і у 1980-х рр. стало очевидним, що у всіх проектів, незалежно від сфери реалізації, є багато спільного.

Наприклад, у кожному проекті менеджеру необхідно управляти:

1) предметною частиною проекту (метою, заради якої проект зроблений);

2) термінами проекту (дотримання календарного плану);

3) вартістю (прогнозування надходження та витрачання грошових коштів);

4) якістю (задоволення потреб користувача);

5) ризиками (передбачення всіх загроз, які можуть виникнути в ході реалізації проекту);

6) персоналом (від ефективних дій команди проекту багато в чому залежить результат);

7) комунікаціями (підтримання ефективного документообігу проекту при залученні великої кількості учасників, які часто територіально віддалені один від одного);

8) контрактами (забезпечення максимально вигідних для обох сторін умов, зведення ризиків до мінімуму при укладанні договорів з постачальниками);

9) змінами (зміна зовнішніх умов, в яких виконується проект, можливі зміни цілей проекту, доступності ресурсів, враховуючи персонал, гроші і т.п.).

На сьогодні інформація з управління проектами зібрана в міжнародних і національних документах. Деякі з них визнані стандартами управління проектами. Основними є «Звід знань з управління проектами» (PMBOK), вперше виданий Американським інститутом управління проектами (PMI) у 1987 р., та міжнародні вимоги до компетентності фахівців (ICB IPMA), що їх видає міжнародна асоціація управління проектами (IPMA). Ці фундаментальні праці є настільними книгами кожного project-менеджера (так називають у професійному середовищі менеджерів з управління проектами).

За час свого існування кожен проект проходить чотири фази:

На першій фазі ініціатор проекту, на основі розроблених і представлених концепції проекту, а потім бізнес-плану, доводить інвестору привабливість проекту. У статуті проекту фіксують ключові домовленості про майбутній проект (обґрунтування ініціації проекту, головну і допоміжні цілі проекту, критерії успіху і невдачі, структуру продукту проекту, перелік ключових зацікавлених сторін та їхніх інтересів, основні обмеження проекту та ін.). Офіційно запуск проекту відбувається при підписанні наказу про запуск. З менеджером проекту укладається контракт.

На другій фазі команда управління проекту концентрує свої зусилля на створенні максимально ефективного плану реалізації проекту. У процесі планування:

– виробляють місію проекту, яка повинна показати всім учасникам проекту і його зовнішньому оточенню, що кожен з них отримає від його успішної реалізації;

– представляють у вигляді структурної ієрархічної декомпозиції всі роботи проекту (це дозволяє навіть складний проект розкласти на доступні для розуміння складові);

– складають календарний план проекту (оптимізують, а також прагнуть максимально скоротити, виходячи з доступності ресурсів – фінанси, персонал, обладнання, застосовуючи

метод критичного шляху). Календарний план зазвичай складають у вигляді діаграми Ганта, яка на сьогодні є, мабуть, найпоширенішим інструментом управління проектами;

– розробляють графіки потреб проекту в ресурсах;

– формують бюджет проекту (помісячний, а іноді й потижневий, графік матеріальних витрат і надходжень від проекту з розбивкою за статтями);

– розробляють організаційну структуру проекту і розвивають команду проекту, враховуючи необхідних фахівців, підрозділи, а часом і зовнішні організації;

– створюють план управління ризиками, який містить перелік можливих ризиків, їх якісну і кількісну оцінки, а також план дій із запобігання ризикам і реагування у разі їх виникнення;

– опрацьовують механізми комунікації в проекті і процедури внесення змін до планів та ін.

Підсумок планування – це затверджений замовником зведений план проекту, який є керівним документом для команди проекту протягом його реалізації.

Третя фаза – фаза реалізації проекту – найбільш витратна з фінансових та матеріальних ресурсів. Під час цієї фази проводяться основні роботи із проекту. Тут важливо контролювати хід робіт, відстежувати зміни, що відбуваються як усередині проекту, так і в його оточенні, і вносити відповідні зміни в плани проекту. При реалізації проекту необхідно дотримуватись двох основних правил менеджменту:

1) усі дії в рамках проекту повинні бути спрямовані на досягнення його цілей;

2) управляти можна тільки частиною проекту, що залишилася.

Четверта фаза – фаза завершення. Основними завданнями фази завершення є:

– усунення «хвостів», що виникли у процесі реалізації проекту (закривання контрактів, вирішення конфліктів та ін.);

– працевлаштування персоналу, тимчасово залученого до роботи над проектом;

– підсумовування проекту, як позитивні, так і негативні моменти, і внесення їх у «скарбницю досвіду», яка послужить компанії для закріплення досягнутого успіху і запобіганню майбутніх невдач.

На рисунку 1 наведено схема планування проекту.

Досліджено, що в організаціях, які працюють за проектним принципом, можуть складатися декілька варіантів особливої організаційної структури:

1. Традиційна ієрархічна функціональна оргструктура – коли кожен підрозділ виконує певну фіксовану функцію (фінансовий відділ, відділ логістики та ін.). У кожному підрозділі є керівник. У такій структурі діє принцип єдиноначальності. Ця форма застосовується у бізнесі, що працює в стабільних умовах, але малоефективна для реалізації проектів, оскільки в ній багато бюрократії, а рішення приймаються повільно.

2. Проектна структура – коли більша частина співробітників працює в тому чи іншому проекті (іноді в кількох одночасно) і підпорядковується керівникам проектів. При цьому функціональні підрозділи, такі як бухгалтерія, виконують обслуговуючі функції для різних проектів.

Рис. 1. Схема планування проекту

3. Матрична структура – коли співробітники працюють у функціональних підрозділах, але при цьому беруть участь в проектах. У цьому випадку виникає подвійне підпорядкування – співробітником керує як менеджер проекту, так і його функціональний керівник, через що можуть виникати конфлікти. Як правило, в більшості організацій представлений той чи інший різновид матричної структури, причому часто в рамках однієї компанії можна знайти елементи змішаної структури [3].

Правильний вибір організаційної структури дозволяє різко підвищити успішність компанії, в той час як помилки у зазначеній сфері можуть значно знизити ефективність компанії.

Висновки з і перспективи подальших розвідок. Робота кожної компанії передбачає два види діяльності. Перший – це регулярна (циклічна) робота, де завдання повторюються раз за разом. Другий – виконання унікальних завдань, таких завдань у бізнесі виникає безліч.

Навіть регулярні завдання, наприклад підвищення якості обслуговування клієнтів, можна вирішувати набагато ефективніше, якщо підходити до них з позицій управління проектами (проектного менеджменту) а саме: постановка і досягнення чіткої мети при обмежених термінах і ресурсах. Перспективами подальших розвідок у цьому напрямку є

дослідження актуальних питань і конкретних аспектів управління проектами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Профессионал управления проектами [Электронный ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступа: http://www.pm-start.ru.
2. Рибаков М.Ю. Управление проектами в вашем бизнесе [Электронный ресурс] / М.Ю. Рибаков // Управление компанией. – 2005. – № 12. – Режим доступа: http://www.management.web-standart.net.
3. Батенко Л.П. Управління проектами: навч. посіб. / Л.П. Батенко, О.А. Загородніх, В.В. Ліщинська. – К.: КНЕУ, 2003. – 231 с.

УДК 658.64:339.37

Бозуленко О.Ю.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри товарознавства та маркетингу
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ЗАСТОСУВАННЯ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

APPLICATION OF QUALITY STANDARDS OF CUSTOMER SERVICE AT TRADE ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ
Стаття присвячена вивченню необхідності застосування стандартів обслуговування на торговельних підприємствах. Стандарти обслуговування повинні забезпечити високий рівень якості торговельного сервісу на підприємствах роздрібної торгівлі, регламентувати діяльність підприємства та забезпечити ефективність функціонування

Ключові слова: торговельне підприємство, стандарти обслуговування, торговельне обслуговування, якість обслуговування, лояльність покупців.

АННОТАЦИЯ
Статья посвящена рассмотрению необходимости применения стандартов обслуживания на торговых предприятиях. Стандарты обслуживания должны обеспечить высокий уровень качества торгового сервиса на предприятиях розничной торговли, регламентировать деятельность предприятия и обеспечить эффективность функционирования

Ключевые слова: торговое предприятие, стандарты обслуживания, торговое обслуживание, качество обслуживания, лояльность покупателей.

ANNOTATION
The article deals with the need for application of service standards for trade enterprises. Service standards have to ensure a high level of quality of trade service at retail trade enterprises, regulate the activities of enterprises and ensure the efficiency of their operation.

Keywords: trade enterprise, service standards, trade service, service quality, customer loyalty.

«Існує лише одне
правомірне обґрунтування мети бізнесу:
створення задоволеного клієнта»
П. Друкер

Постановка проблеми. Торгівля в умовах сьогодення, реалізуючи соціальну політику країни, задовольняє потреби населення у товарах народного споживання на основі створення нової системи торговельного обслуговування споживачів. Проблема підвищення рівня якості обслуговування на торговельних підприємствах набуває все більшого значення, оскільки її вирішення забезпечує економічний ефект вітчизняних підприємств, зростання соціального розвитку та рівня життя населення. Сучасні споживачі очікують зручності від процесу здійснення покупок незалежно від способу і місця: чи то традиційний магазин, інтернет-магазин чи call-центр.

Часто керівники торговельних підприємств, виконуючи повсякденні операції з прийому, викладки, продажу товарів тощо, недооцінюють значення належного обслуговування споживачів, а рівень сервісу подекуди віддаляється на другорядний план. Однак, за свідченням експертів, запроваджування стандартів якості обслуговування може підняти продажі на 4-6%, а також значно збільшити частку постійних лояльних покупців.

Стандарти обслуговування покупців сьогодні визнані у всьому світі. Кризові явища помітно знизили купівельну здатність потенційних покупців та змусили торгівлю шукати нові шляхи залучення й утримання споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обслуговування покупців завжди були в центрі уваги провідних вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як В. Апопій, Г. Армстронг, В. Багієв, Л. Балабанова, О. Бланк, Л. Виноградова, С. Гаркавенко, Н. Голошубова, В. Дорошев, Дж. Кампанела, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Д. Мейсон, І. Міщук, Р. Морган, В. Нікішкін, В. Ребицький, Х. Рихтер, С. Рудницький, В. Шугарт, Ю. Хом'як та ін. У працях згаданих авторів зазначається, що завдання торгівлі полягає не тільки у доведенні товарів до споживачів, але й у активному формуванні споживчих потреб, що є нездійсненним без якісного торговельного обслуговування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Від рівня торговельного обслуговування на основі відповідних стандартів залежить ефективна торговельна діяльність будь-якого підприємства. Такі стандарти працюють насамперед на майбутній прибуток. Проблеми у використанні таких стандартів на підприємствах торгівлі потребують детального вивчення та обґрунтування їх використання.

Виклад основного матеріалу. Торговельне обслуговування на сучасному етапі розвитку торгівлі – це передусім система, яка:

– забезпечує високу культуру взаємовідносин з покупцями;

– надає можливість найбільш повно проявити професійні здібності персоналом підприємства;

– сприяє застосуванню новітніх технологій у процесах продажу;

– підвищує конкурентоспроможність торговельного підприємства у ринковому середовищі [1].

На сучасному етапі управління підприємствами спирається на системний менеджмент, який передбачає оптимізацію та стандартизацію всіх бізнес-процесів, зокрема й обслуговування споживачів.

Ефективне функціонування такої системи повинно відбуватися на основі розробки стандартів якості обслуговування, їх регулярного контролю і мотивування персоналу за отримані результати.

Структура стандартів обслуговування зазвичай передбачає такі складові:

– важливість стандартів обслуговування та політика підприємства;

– зовнішній вигляд персоналу, невербальна комунікація;

– турбота про покупців, відповідальність, обов'язковість;

– передбачення потреб покупця;

– лояльність підприємства до своїх співробітників [2].

Покупець потребує обслуговування, яке б задовольняло високим стандартам. Лояльність до підприємства та задоволеність ним підвищується з ростом турботи про покупця та розумінням його значущості. Ввічливість і високі стандарти обслуговування можуть значно вплинути на прийняття рішення споживачем про покупку.

Якщо діяльність підприємства націлена на покупця, а однією з конкурентних переваг є якість обслуговування, то обов'язковим етапом його розвитку буде введення стандартів обслуговування. Такі стандарти обслуговування забезпечать високий рівень сервісу, оскільки містять однакові правила поведінки для всіх співробітників. Під стандартами обслуговування розуміють сукупність процедур і щоденних операцій, які виконує персонал і які сприяють максимальному задоволенню покупців.

Однак стандарти обслуговування націлені не на нівелювання особистісних особливостей працівників торгівлі, а на виконання набору необхідних вимог. Такі стандарти є сукупністю внутрішніх документів, у яких встановлено загальні правила обслуговування, порядок дій персоналу в типових ситуаціях, способи реагування у незручних ситуаціях, критерії правильності дій. Співробітники повинні чітко знати не тільки те, що вони зобов'язані робити, але і як. Адже стандарт обслуговування поширюється на всі рівні взаємодії зі споживачем.

Від роздрібної мережі сьогодні вимагається не тільки широкий якісний асортимент товарів або послуг за прийнятними цінами, а й емоційна привабливість, що перевершує очікування покупців. Тому крім основоположних моментів, які стали стандартом в галузі, роздрібне підприємство повинно реалізувати або вдосконалити ті ланки процесу обслуговування, які важливі та необхідні конкретній цільовій аудиторії і які додають цінності самій послузі в очах споживачів [3].

Виконання таких стандартів надзвичайно актуальне при формуванні задоволеності та лояльності покупців. Вони несуть не тільки етичне навантаження, але й мають важливе практичне значення. Впровадження подібних стандартів та їх реалізація позначається на формуванні іміджу торговельного підприємства. Стандарти обслуговування для підприємств торгівлі – це встановлені норми ведення бізнесу в сучасних умовах господарювання.

У загальному розумінні стандарт вважають еталоном (шаблон, зразок, модель), основою для порівняння з ним інших об'єктів або властивостей. Однак стандарт обслуговування скоріше розуміють як систему послуг, що її надає підприємство своїм покупцям. Розробка таких стандартів з урахуванням найкращого досвіду обслуговування споживачів створює конкурентні переваги для підприємства та вигідно відрізняє його від інших. Конкурентну боротьбу виграють ті, які за унікальним та цінним обслуговуванням зможуть завоювати довіру покупців [4, с. 368].

На якісний рівень надання послуг впливає багато факторів об'єктивного та суб'єктивного характеру, основними з яких є: стан економічного розвитку країни, досконалість нормативно-правового забезпечення галузі торгівлі, наявність виробничого потенціалу, ступінь використання ІТ-технологій, конкурентне середовище, ефективність взаємодії учасників ринку, наявність відповідної матеріально-технічної бази, платоспроможність населення, ступінь захищеності прав споживача, культурний рівень населення, ефективність організації торгівлі, відповідний попиту споживачів асортимент та якість пропонованих товарів, фінансовий стан суб'єктів ринку, професіоналізм персоналу тощо [5, с. 401].

Але передусім в організації якісного торговельного обслуговування і запровадження відповідних стандартів обслуговування з урахуванням особливостей певного торговельного підприємства значну роль відіграють його керівники. Вони відповідальні за безперебійність у продажу товарів встановленого асортименту, чітку організацію торговельного процесу, дотримання правил торгівлі та трудової дисципліни, культуру обслуговування покупців, збереження товарно-матеріальних цінностей, підтримання підприємства у належному технічному та санітарному стані. Крім того, на них покладено відповідальність за створення сприятливого мікроклімату в трудовій організації, формування колективу справжніх професіоналів.

У цих умовах наявність стандартів обслуговування допоможе керівництву встановити необхідний перелік вимог, яким повинен відповідати кожен працівник, починаючи від керівника і закінчуючи продавцем, який безпосередньо вступає в контакт з покупцями. Обслуговування покупців у торговому залі є найбільш важливою частиною процесу продажу. Саме тут покупець вирішує своє основне завдання –

вибір необхідного товару. Від професіоналізму продавця залежить, наскільки успішним і приємним буде для покупця цей процес. Іноді особистість продавця стає вирішальною при прийнятті рішення про покупку. Адже ні властивість товару, ні його ціна не мають такого великого самостійного значення при продажу, як людський фактор. Часто погане ставлення до покупця, неуважність, грубість, відсутність необхідних знань про товар є головною причиною переходу покупців до іншого магазину [6, с. 128]. А ввічливі, привітні й доброзичливі співробітники торговельного або сервісного підприємства є гарантами того, що споживачі сюди повертатимуться знову і знову та залучатимуть нових покупців, даючи рекомендації [7].

Водночас які б досконалі стандарти не були – це не є гарантом їх дотримання, особливо коли для торгівлі характерна висока плинність кадрів і недостатньо високий професійний рівень працівників.

Ось чому постійний контроль за дотриманням стандартів потрібен для кожного торговельного підприємства. Передусім якість обслуговування можна обчисли за допомогою системи коефіцієнтів, наприклад:

– коефіцієнт завершеності покупки;

– коефіцієнт затрат часу на придбання товарів;

– коефіцієнт, що характеризує рівень надання послуг покупцям;

– кількість скарг покупців, записаних у книгу відгуків та пропозицій за рік;

– кількість порушень правил продажу товарів і торговельного обслуговування покупців, зафіксованих службовими особами контролюючих органів та ін. [8, с. 43].

Після визначення коефіцієнтів за кожним показником вони узагальнюються з урахуванням значення окремих показників і розраховується узагальнений показник, який характеризує рівень надання послуг (культуру обслуговування) на певному підприємстві.

До підприємств з високим рівнем обслуговування можна зарахувати магазини із узагальненим показником не нижчим за 0,8 для продовольчих магазинів і 0,7 для непродовольчих [9, с. 584]. При цьому, крім високого узагальненого показника, про високу якість обслуговування свідчить відсутність порушень правил продажу, фактів недотримання етичних норм спілкування працівниками торгового залу, незадовільний санітарний стан магазину тощо.

Одним з ефективних методів контролю виконання стандартів є метод «таємного покупця», коли продавець не знає, коли може з'явитись такий «контролер». Застосування подібного способу перевірки змушує торговий персонал бути завжди напоготові, що з часом перетворюється у звичку. Але сьогодні робота «таємного покупця» полягає не тільки в перевірці виконання стандартів у роздрібних точках, тепер дослідження охоплюють всі можливі етапи взаємодії з покупцям: прийом замовлення та консультації, робота кур'єрської служби, співробітників пунктів видачі товару. Для підприємства-замовника важливо, щоб кожна ланка з обслуговування покупців працювала за корпоративними стандартами. Також дієвими методами контролю є інтерв'ю з покупцями, анкетування, складання чек листів, встановлення спеціального додатку для планшетних комп'ютерів, який дозволяє відвідувачам магазинів одним дотиком залишати відгук про якість обслуговування (так звана електрона книга скарг), створення сайту з відгуками про товари, послуги, де відображається, яких відгуків більше – позитивних чи негативних, що хвалять, а чим покупці незадоволені тощо.

Стандарти якості обслуговування передбачають також оптимальну організацію торговельних та комерційних процесів у магазинах, елементи оформлення зовнішнього вигляду магазину і торгового залу, застосування принципів мерчандайзингу, що в підсумку дозволить привернути увагу покупців і створити сприятливу обстановку та настрій для всебічного задоволення потреб. Зручні вказівники, доступна та достовірна інформація, яскраві цінники, систематичні акції, а також хороше освітлення, застосування фірмових кольорів, вивіска, вікна, двері, приємна музика, навіть привабливий запах спроможні справити враження на будь-якого покупця. Стандартизації повинно підлягати розташування різних функціональних зон в магазині, його дизайн, викладка товару, оформлення вітрин, вивісок, покажчиків тощо. Позитивні враження покупця вже на вході до магазину згодом позначаться на його прихильності до запропонованих акцій, дій продавця, продажу товарів, схильності до імпульсивних покупок. Підтримання цих складових кінцевого враження на відвідувачів магазину повинні контролювати його менеджери.

При розробці стандартів обслуговування обов'язково слід приділити увагу роботі з новими покупцями. Адже споживач дуже рідко робить покупку в незнайомому місці, або незнайомого товару. Тому головним завданням торговельних працівників у такій ситуації є розробка заходів щодо спонукання покупця до повторного відвідування підприємства, пробудження інтересу до товару, до цікавих презентаційних матеріалів, інформації про нові надходження, привабливі акції. Обслуговуючи таких покупців, продавці повинні брати на себе більше ініціативи: з'ясовувати їх потреби, мотиви і мету покупок, показувати товар, виділяючи його найпривабливіші сторони тощо.

Головною метою застосування стандартів на підприємствах торгівлі є зростання рівня лояльності покупців магазину, збільшення кількості постійних відвідувачів, що в результаті стане запорукою стабільності самого підприємства і дозволить значно зекономити на рекламній компанії, функції якої частково візьмуть на себе вдячні споживачі.

Підприємства, в яких добре налагоджена робота з якістю обслуговування, відразу знаходять своє місце на ринку, позиціонуючи себе як підприємство, в якому на першому плані – це турбота про споживача. А це не тільки посилює позитивну репутацію підприємства, але і є одним з факторів, які відіграють свою роль при розрахунку ринкової вартості підприємства, що підвищує його капіталізацію [7].

Стандарти повинні з часом піддаватися аналізу, корегуванню, зміні акцентів, доробці системи контролю. Адже ринок постійно змінюється, гонка конкурентів і мінливі очікування покупців породжують все нові й нові пропозиції. Зокрема, це стосується й вдосконалення сервісу.

Висновки. Отже, стандарти обслуговування на торговельному підприємстві повинні розробляти відповідні фахівці конкретно для кожного торговельного підприємства і передбачати такі складові: інформацію про підприємство, унікальні конкурентні переваги, принципи роботи з покупцями, вимоги до персоналу (професіоналізм і толерантність, дрес-код тощо), вимоги до зовнішнього та внутрішнього устрою магазину (впізнаваність і зручність), створення доступної та комфортної для покупців системи обслуговування, заходи щодо підвищення лояльності покупців та ін.

Запровадження таких стандартів дозволить забезпечити єдині та зрозумілі для всіх правила роботи та поведінки, продемонструвати покупцеві свою індивідуальність, створити єдиний позитивний образ підприємства, підняти якість сервісу та обслуговування, підвищити професійний рівень торгового персоналу, знизити конфлікті ситуації і, як результат, підвищити рівень продажів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кислицына Т.Ф. Повышение конкурентоспособности системы торгового обслуживания: автореф. дис. … канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг)» / Т.Ф. Кислицына; Сибирский ун-т потребительской кооперации. – Новосибирск, 2004. – 21 с.
2. Разработка корпоративных стандартов обслуживания Клиентов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.client-service.ru/?p=138.
3. Стандарт для сотрудников + выгода для клиентов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.your-people.ru/standarty_obslujivaniya.php.
4. Панченко В.А. Організація процесу формування стандартів торговельного обслуговування для підприємств роздрібної торгівлі системи споживчої кооперації / В.А. Панченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – Вип. 19. – С. 368-375.
5. Панченко В.А. Теоретичні аспекти управління якістю торговельного обслуговування на засадах системного підходу / В.А. Панченко // Наукові праці КНТУ. Серія «Економічні науки». – 2009. – Вип. 15. – С. 399-407.
6. Токарчук В.В. Основні компоненти системи якісного обслуговування клієнтів банку / В.В. Токарчук // Наукові записки НаУКМА. Серія «Економічні науки». – 2012. – Т. 133. – С. 126-130.
7. Филякова Е. Стандартные проблемы / Е. Филякова // Мое дело. Магазин. –2012. – № 146. – С. 45-47.
8. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Н.О. Голошубова. – К.: Книга, 2004. – 560 с.
9. Організація торгівлі: підручник / [В.В. Апопій, І.П. Міщук, В.М. Ребицький та ін.]; за ред. В.В. Апопія. – 2-ге вид. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.

УДК 339.137.2:334.176

Чевганова В.Я.
кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Брижань І.А.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETETICAL BASIS OF STUDY OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

АНОТАЦІЯ

На основі дослідження основних підходів до визначення змісту категорії конкурентоспроможність (компаративного, ресурсного та системного) запропоновано власне бачення сутності цього поняття. Враховуючи, що рівень конкурентоспроможності підприємства в кожний конкретний момент часу визначається спільним впливом багатьох факторів, автори згрупували різні підходи науковців до класифікації конкурентоутворюючих факторів. Запропоновано розділяти ці фактори на три групи (техніко-економічні, комерційні та нормативно-правові) з наступним поділом їх на внутрішні та зовнішні з метою управління та розроблення стратегії підвищення конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, конкурентні переваги, конкурентоутворюючі фактори.

АННОТАЦИЯ

На основе исследования основных подходов к определению содержания категории конкурентоспособность (сравнительного, ресурсного и системного) предложено собственное видение сущности этого понятия. Учитывая, что уровень конкурентоспособности предприятия в каждый конкретный момент времени определяется совместным воздействием ряда факторов, авторы сгруппировали различные подходы к классификации конкурентообразующих факторов. Предложено разделять эти факторы на три группы (технико-экономические, коммерческие и нормативно-правовые) с последующим разделением их на внутренние и внешние с целью управления и разработки стратегии повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, конкурентные преимущества, конкурентообразующие факторы.

ANNOTATION

Based on the research of basic approaches to define the content of competitiveness (comparative, resource and system) authors offered own vision of the essence of this category. The level of competitiveness in any time is determined by the joint influence of several factors, that's why the authors grouped the different approaches to classification of competitive factors and proposed to divide them into three groups (technical, economic, commercial and legal) with subsequent splitting them up into internal and external in order to manage and develop a strategy to increase competitiveness.

Keywords: competitiveness, competitive advantages, competitive factors.

Постановка проблеми. Набуття Україною статусу країни з ринковою економікою, загострення проявів фінансово-економічної кризи призводять до того, що одним з головних пріоритетів економічної політики держави стає формування її конкурентоспроможності. При цьому слід враховувати, що в умовах поглиблення територіального поділу праці конкурентоспроможність країни визначають її суб'єкти господарювання. Підприємство є основним суб'єктом господарюванням як в Україні, так і у всьому світі. Чимало підприємств, які виробляють подібні товари або надають схожі послуги, об'єктивно викликає суперництво між ними, тобто конкуренцію, яка змушує суб'єкти господарювання не зупинятися на досягнутому, а постійно рухатися й самовдосконалюватися. За таких умов підприємства завжди прагнуть порівняти себе з конкурентами і перевершувати їх. Перемагають у конкурентній боротьбі саме ті підприємства, конкурентоспроможність яких кількісно та якісно відрізняється від інших. У зв'язку з чим актуалізується проблема визначення саме таких основних характеристик конкурентоспроможності товарів, послуг і підприємств в цілому, що найбільше цьому сприяють.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження конкурентоспроможності як економічної категорії розпочались у останніх десятиріччях XX ст. у зв'язку з прискоренням глобалізації, а тому із загостренням конкуренції за ресурси, ринки збуту, споживачів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Вивченню окремих аспектів конкуренції та конкурентоспроможності присвячено праці вітчизняних науковців, таких як: О. Костусєв, І. Сіваченко Л. Балабанова, Д. Корж, Т. Загородня, В. Дикань, В. Савчук, А. Воронкова, В. Холод та інші. Але, незважаючи на наявність достатньої кількості наукових праць, що досліджують цю проблематику, поки що не існує в завершеному вигляді єдиної науково обґрунтованої системи обліку факторів, яку можна використовувати для характеристики конкурентних переваг суб'єктів господарювання і позицій, що й обумовлює необхідність дослідження різноманітних підходів.

Метою дослідження є аналіз дефініцій конкурентоспроможності підприємства та гру-

пування конкурентоутворюючих факторів як основних рушійних сил процесу підвищення конкурентоздатності суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність є багатогранним поняттям з великою кількістю суб'єктивних трактувань різного рівня деталізації та охоплення суті поняття. Як соціально-економічна категорія конкурентоспроможність є спроможністю, вмінням досягати законним шляхом найвищих економічних та соціальних переваг, а також підтримувати їх протягом тривалого часу [1].

На сьогодні немає загальноприйнятого єдиного поняття конкурентоспроможності підприємства. У фаховій науковій літературі існує три основні підходи до визначення змісту цієї категорії: компаративний, ресурсний та системний [2]. Основою компаративного підходу є теорія конкурентних переваг, розроблена М. Портером. Відповідно до цієї теорії конкурентоспроможність підприємства може бути виявлена лише у рамках групи підприємств однієї галузі або фірм, що випускають товари-субститути. Основною властивістю конкурентоспроможності з цієї позиції є її відносність, тобто вона виявляється лише у порівнянні підприємств у певних межах галузевого, світового ринку або ринку окремої країни. На такому підході базуються дослідження Р. Фатхутдінова, А. Градова та інших.

Р. Фатхутдінов під конкурентоспроможністю розуміє властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, наявними на певному ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на ринку [3].

Конкурентоспроможність підприємства, згідно з поглядами А. Градова, може бути визначена як її порівняльна перевага відносно інших фірм певної галузі всередині країни та за її межами [4].

Ресурсний підхід базується на дослідженні ресурсів підприємства як основи, що забезпечує певний рівень його конкурентоспроможності. До представників цього підходу належать Г. Азоєв, А. Юданов, Н. Язвінська та інші. А. Юданов трактує конкурентоспроможність як «здатність підприємства виробляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію; конкурентоспроможність залежить від загальної ефективності його діяльності та визначається досконалістю використання ресурсів підприємства» [2].

Н. Язвінська, відстоюючи зв'язок конкурентоспроможності з ефективністю, вказує, що «рівень конкурентоспроможності підприємства визначає ефективність його ринкової діяльності, тобто співвідношення сумарного прибутку отриманого від ринкової діяльності до сумарних витрат» [5]. Г. Азоєв під конкурентоспроможністю фірми розуміє можливість ефективно розпоряджатись власними й залученими ресурсами в умовах конкурентного ринку [4].

На нашу думку, найбільш досконалим є системний підхід, який передбачає детальне вивчення та аналіз внутрішнього середовища підприємства як відкритої економічної системи та процесів, що відбуваються в ньому, та дозволяє визначити його взаємовідносини із зовнішнім середовищем, зокрема з позиції можливостей адаптації до змін протягом тривалого часу. Цей підхід у своїх працях використовують відомі сучасні фахівці, такі як О. Гудзинський, Ю. Іванов, О. Тищенко та інші.

Ю. Іванов пропонує досліджувати конкурентоспроможність підприємства як систему, що містить безперервно взаємодіючі фактори і характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства набувати і утримувати протягом досить тривалого періоду конкурентні переваги [6]. На думку О. Гудзинського та А. Шепіцина, конкурентоспроможність підприємства характеризується можливістю забезпечувати випуск і реалізацію продукції, яка за своїми ціновими та неціновими факторами більш приваблива, ніж продукція підприємств-конкурентів, використовуючи конкурентні переваги і потенційні можливості для забезпечення конкурентоспроможності продукції в майбутньому при зміні ринкової ситуації та попиту споживачів [6].

Проаналізувавши усі вищенаведені визначення, автори пропонують розглядати конкурентоспроможність підприємства як здатність конкретного підприємства змагатися на ринках з виробниками й продавцями аналогічних товарів за допомогою забезпечення для споживачів найбільш високої привабливості товару з кінцевою метою підтримання ефективного стану всіх підсистем підприємства та покращення його іміджу у довгостроковій перспективі.

Рівень конкурентоспроможності підприємства у кожний конкретний момент часу визначається спільним впливом багатьох факторів. Ці фактори неоднакові за походженням, характером і рівнем впливу, у зв'язку з цим ефективне управління конкурентоспроможністю підприємств можливо за умови виявлення факторів і науково обґрунтованої класифікації. Тому одним з найважливіших аналітичних завдань підприємства є визначення ключових факторів успіху з урахуванням переважних і прогнозованих умов розвитку країни або секторів економіки.

Стосовно конкурентоутворюючих факторів С. Бондаренко та В. Бокій стверджують, що це рушійна сила, яка формує і визначає характер конкурентоспроможності [7]. Такої ж думки і Д. Панасенко, який зазначає, що фактори відіграють роль рушійних сил процесу підвищення конкурентоспроможності. Без них неможливо вистояти в конкурентній боротьбі і висока конкурентоспроможність багатьох зразкових компаній пояснюється тим, що ними задіяні рушійні сили (фактори), такі як синергізм,

порівняльна оцінка рівня, скорочення циклу створення нових товарів і послуг, інтелектуальний капітал та ін. [8].

Оскільки конкурентоутворюючий фактор – це рушійна сила, здобута у процесі результативного протікання економічних процесів, що або дозволяє вистояти в конкурентній боротьбі, або шкодить цьому, то для визначення конкурентних позицій підприємства на ринку необхідно виділити фактори, що впливають на можливості виграшу або програшу в конкурентній боротьбі. Крім того, аналіз факторів допомагає виявляти сильні й слабкі сторони у діяльності підприємства та в роботі його конкурентів, розробляти заходи й засоби, за рахунок яких підприємство змогло б підвищити конкурентоспроможність і забезпечити свій успіх, збільшити свою частку в продажах на конкретному товарному ринку.

Вчені пропонують різноманітні підходи до розподілу факторів конкурентоспроможності підприємства. Наукові основи класифікації факторів конкурентоспроможності підприємств заклали такі автори: А. Олів'є, А. Дайан, Р. Урсе, М. Портер, А. Ніколаєв, Н. Яшин та ін. [9-11]. Проте слід зазначити, що питання теорії і практики щодо конкурентоспроможності підприємств та класифікації факторів ще недостатньо вивчені й вимагають поглибленого дослідження.

Професор Гарвардського університету М. Портер пропонує ділити всі фактори конкурентоспроможності підприємства на кілька типів [12]. По-перше, на основні та розвинені фактори. Основними факторами є природні ресурси, кліматичні умови, некваліфікована та напівкваліфікована робоча сила, дебетний капітал тощо. Розвинені фактори – сучасна інфраструктура обміну інформацією на підприємстві, висококваліфіковані кадри та дослідні відділи. Іншою ознакою розподілу факторів конкурентоспроможності є рівень спеціалізації. Всі фактори конкурентоспроможності поділяють на спеціалізовані та загальні. До спеціалізованих факторів належать вузькоспеціалізований персонал, специфічна інфраструктура, бази даних у певних галузях знань тощо. Загальні фактори зустрічаються часто і дають обмежені конкурентні переваги, а спеціалізовані фактори створюють довгострокові умови для забезпечення конкурентоспроможності.

Існує ще один принцип класифікації, за М. Портером, – розподіл факторів конкурентоспроможності на природні і штучно створені. Природні охоплюють географічне положення, природні ресурси. Штучно створені фактори – це фактори вищого порядку, які забезпечують більш стійку і високу конкурентоспроможність.

А. Ніколаєв пропонує класифікувати фактори конкурентоспроможності на внутрішні та зовнішні [8]. Така ж класифікація факторів наведена у праці Н. Яшина [11]. Під зовнішніми факторами дослідник розуміє заходи державного економічного й адміністративного впливу на виробника; основні характеристики ринку діяльності підприємства (його тип, місткість, наявність і можливості конкурентів, забезпеченість, склад і структура трудових ресурсів); діяльність суспільних і недержавних інститутів, політичних партій, рухів, блоків.

До внутрішніх факторів Н. Яшин зараховує потенційні можливості самого підприємства: виробничо-технологічний, науково-технічний, маркетинговий, фінансово-економічний, кадровий потенціал, ефективність виробничого контролю і реклами, рівень матеріально-технічного забезпечення, рівень сервісного й гарантійного обслуговування, рівень підготовки та розробки виробничих процесів.

А. Костін фактори конкурентоспроможності підприємства ділить на зовнішні і внутрішні; контрольовані і неконтрольовані; керовані та некеровані [4]. Зовнішні, на його думку, – це економічні фактори навколишнього середовища, які виявляються у сферах виробництва, обігу і споживання. Внутрішні – це фактори самого підприємства, що впливають на ринок. Керовані – це ті фактори, на які підприємство впливає і може контролювати. До некерованих зараховують ті фактори, на які в підприємства відсутні засоби і способи впливу. Зовнішні фактори зазвичай є некерованими і неконтрольованими. Внутрішні – найчастіше контрольовані і керовані.

Таблиця 1

Класифікація факторів конкурентоспроможності підприємства за ознаками їх розподілу

Ознаки розподілу	Класифікація факторів
Об'єкт дослідження	а) залежать від технології; б) належать до сфери виробництва; в) стосуються реалізації продукції; г) входять до сфери маркетингу; ґ) належать до професійних навичок; д) пов'язані з організаційними можливостями; е) інші фактори успіху.
Природа виникнення	а) 1) основні; 2) розвинені. б) 1) загальні; 2) спеціалізовані. в) 1) природні; 2) штучно створені.
Сфера дії	а) зовнішні; б) внутрішні.
Керованість	а) контрольовані; б) неконтрольовані.
Рівень спеціалізації	а) інтегральні; б) специфічні.
Конкурентний рівень	а) мегарівень; б) макрорівень; в) мезорівень; г) мікрорівень.

О. Філатов розподілив фактори, що впливають на конкурентоспроможність, на інтегральні та специфічні. До інтегральних факторів, які впливають як на зовнішнє, так і на внутрішнє середовище підприємства, він зарахував інноваційні, інвестиційні, фінансові, соціальні й економічні. Водночас до групи специфічних факторів, характерних для зовнішнього середовища

підприємства, на його думку, належать законодавчі, правові, транспортні, а для внутрішнього середовища – нормативні, науково-технічні та виробничі [13].

Аналіз різних підходів науковців до поділу факторів конкурентоспроможності підприємства показує, що всі наведені класифікації мають багато спільного, а різняться здебільшого за рівнем деталізації. Результати аналізу згруповано в таблиці 1.

Незважаючи на значну кількість підходів до класифікації факторів конкурентоспроможності підприємств, автори вважають доцільним запропонувати новий підхід, тому що представлена класифікація факторів пропонує багато ознак розподілу, але жодна з них не формує такі групи факторів конкурентоспроможності, які відображають основні сфери впливу на підприємство як ззовні, так і зсередини за умови мінімальної кількості цих груп. Виходячи з цього, фактори конкурентоспроможності можна поділити на три групи: техніко-економічні, комерційні та нормативно-правові (рис. 1).

Техніко-економічні фактори охоплюють: якість, ціну продажу та витрати на експлуатацію (використання) або споживання продукції/послуги. Ці компоненти залежать від продуктивності й інтенсивності праці, витрат виробництва тощо. Комерційні фактори визначають умови реалізації товарів на конкретному ринку, фінансову, кадрову та управлінську складову ведення підприємницької діяльності та охоплюють:

– кон'юнктуру ринку (рівень конкуренції, співвідношення між попитом і пропозицією конкретного товару, національні та регіональні особливості ринку, що впливають на формування платоспроможного попиту на продукцію або послугу);

– сервіс (наявність дилерсько-дистриб'юторських пунктів виробника і станцій обслуговування в регіоні покупця, якість технічного обслуговування, ремонту та інших послуг);

– рекламу (наявність і дієвість реклами й інших засобів впливу на споживача з метою формування попиту);

– імідж фірми (популярність торговельної марки, репутація фірми, компанії, країни);

– стан управління (питома вага менеджерів, їх кваліфікація тощо);

– якість кадрів підприємства (стан освіти працівників, демографічні показники, кваліфікація).

Нормативно-правові фактори відображають вимоги технічної, екологічної та іншої (можливо морально-етичної) безпеки використання товару на конкретному ринку, а також патентно-правові вимоги (патентної чистоти і патентного захисту) враховують особливості правового поля країни. У випадку невідповідності товару чинним у розглянутий період на конкретному ринку нормам і вимогам, стандартам і законодавству товар не може бути проданий на цьому ринку.

Всі вище названі фактори також можна класифікувати на внутрішні і зовнішні. До внутрішніх належать такі: інноваційний, виробничий та фінансовий потенціал; якість і ціна товару; сервіс, реклама й імідж фірми; конкурентоспроможність продукції/послуг; витрати на експлуатацію або споживання продукції/послуг; стан управління; якість кадрів підприємства.

До зовнішніх факторів конкурентоспроможності належать: кон'юнктура ринку; конкурентне середовище; нормативно-правові та патентні вимоги і стандарти.

Розглянуті фактори – це система, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства. Значення кожного окремого фактора різне залежно від ринку, характеру конкуренції, стадії життєвого циклу продукції тощо. При цьому слід зазначити наявність певного синергетичного ефекту взаємовпливу розглянутих факторів. Впливаючи на конкурентоспроможність підприємства, фактори змінюють один одного. Вплив деяких факторів на рівень конкурентоспроможності є позитивним, інших – навпаки, негативним. Тому при розумному управлінні дію позитивних чинників можна підсилити, а дію негативних – мінімізувати. Головне – це виявити фактори, вплив яких на рівень конкурентоспроможності найсильніший, а вже потім слід підбирати методи управління ними.

Рис. 1. Класифікація факторів конкурентоспроможності підприємства

Висновки. Отже, на конкурентоспроможність підприємств впливає безліч факторів, причому як позитивних, так і негативних. Виявлення цих факторів, а також оцінка ступеня їх впливу на конкурентоспроможність підприємств дозволить визначити наявні резерви і сформувати основні напрями підвищення конкурентоспроможності. Для забезпечення

стабільного розвитку підприємство передусім повинне досягти певного рівня ефективності своєї роботи, а для цього необхідно впровадити і постійно вдосконалювати систему управління конкурентоспроможністю підприємства.

Важливим фактором при дослідженні конкурентоспроможності підприємства є кризовий стан економіки, з яким сьогодні довелося зіткнутися вітчизняним підприємствам. В період нестабільності економічної ситуації безпосередній вплив на забезпечення конкурентоспроможності компанії мають такі чинники: скорочення платоспроможного попиту, зміна уподобань споживачів в напрямку економії грошових коштів, зростання цін на ресурси; недосконалий правових механізм господарювання, порушення функціонування ринку робочої сили. Саме тому механізм управління конкурентоспроможністю має бути чітко організованим та визначеним. Ця умова досягається шляхом використання економічних, соціальних, психологічних та адміністративних методів. В подальших дослідженнях планується розкрити особливості оцінки конкурентоспроможності підприємств різних видів економічної діяльності та побудови стратегій забезпечення реалізації їх конкурентних переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конкурентоспроможність: сутність, оцінка та шляхи підвищення її рівня (регіон, галузь, підприємство): моногр. / В.Я. Чевганова, І.А. Брижань, К.А. Земцова, О.О. Олійник. – Полтава: ПолтНТУ, 2010. – 256 с.
2. Ігнатьєва І.А. Стратегічний менеджмент: підручник / І.А. Ігнатьєва. – К.: Каравела, 2008. – 480 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
4. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омельяненко, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
5. Калініченко Л.Л. Розробка концепції конкурентоспроможності підприємств / Л.Л. Калініченко // Вісн. екон. трансп. і пром-сті. Сер. «Екон. п-ва». – 2009. – № 28. – С. 156-160.
6. Кухарук А.Д. Класифікація та аналіз методів оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств [Електронний ресурс] / А.Д. Кухарук. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/PSPE/2011_1/Kuharuk_111.htm.
7. Николаев А.Ю. Механизм управления конкурентоспособностью предприятия как основа его экономического развития: дис. … канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / А.Ю. Николаев. – М., 2003. – 170 с.
8. Панасенко Д.А. Системний підхід до показників конкурентоспроможності / Д.А. Панасенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 3(82). – С. 19–24.
9. Оливье А. Академия рынка: маркетинг / А. Оливье, А. Дайан, Р. Урсе; пер. с франц. А. Дайан, Ф. Буккерель, Р. Ланкар и др. – М.: Экономика, 1993. – 512 с.
10. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ. под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 440 с.
11. Яшин Н.С. Исследование конкурентоспособности промышленного предприятия: методология и опыт: дис. … д-ра экон. наук: спец. 08.00.05 / Н.С. Яшин. – Саратов, 1997. – 273 с.
12. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ. под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 440 с.
13. Филатов О.К. Проблема повышения уровня конкурентоспособности продукции предприятий / О.К. Филатов // Пищ. пром-сть. – 1999. – № 3. – С. 30.

УДК 338.27

Вакуленко Т.С.
асистент кафедри інформаційних технологій
та економічної безпеки бізнесу
Запорізької державної інженерної академії

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

CONCEPTUAL BASIS OF PRICING IN THE MARKET REAL ESTATE

АНОТАЦІЯ

В статті досліджено систему ціноутворення на ринку житлової нерухомості та на основі аналізу наукових праць сформовано концепцію прогнозування ціни об'єкта на ринку житлової нерухомості, яка складається з наступних контурів: вхідні дані, оцінка впливу факторів, контур моделювання, контур синтезу моделей, контур прогнозування ціни. Побудована концептуальна модель дозволяє систематизувати загальні положення щодо прогнозування та моделювання політики ціноутворення та дає змогу не тільки спрогнозувати середній показник рівня ціни для наступного періоду, але й за допомогою математичного апарату ввести в модель принципово новий корегуючий коефіцієнт, який вираховує прогнозну ціну з урахуванням рівня привабливості району.

Ключові слова: ринок житлової нерухомості, концепція ціноутворення, прогнозування, синтез моделей, рівень привабливості району.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована система ценообразования на рынке жилой недвижимости, на основе анализа научных работ сформирована концепция прогнозирования цены объекта на рынке жилой недвижимости, которая состоит из следующих контуров: входные данные, оценка влияния факторов, контур моделирования, контур синтеза моделей, контур прогнозирования цены. Построенная концептуальная модель позволяет систематизировать общие положения прогнозирования и моделирования политики ценообразования и дает возможность не только спрогнозировать средний показатель уровня цены для следующего периода, но и с помощью математического аппарата ввести в модель принципиально новый корректирующий коэффициент, который позволяет рассчитать прогнозную цену с учетом уровня привлекательности района.

Ключевые слова: рынок жилой недвижимости, концепция ценообразования, прогнозирование, синтез моделей, уровень привлекательности района.

ANNOTATION

The article investigates the pricing system in the housing market, and is formed on the basis of analysis of scientific works, the concept of predicting the price of the object residential real estate market, which consists of the following circuits: input, evaluation of the influence of factors, circuit simulation, synthesis loop models, and contour prediction rates. Built a conceptual model allows you to organize the general provisions forecasting and modeling, and pricing policy makes it possible not only to predict the average price level for the next period, but with the help of mathematical apparatus, introduce a fundamentally new model correction factor that is calculated based on a target price level of attractiveness of the region.

Keywords: residential real estate market, the concept of pricing, forecasting, synthesis models, the level of attractiveness of the region.

Постановка проблеми. Ринок нерухомості є одним із основних видів ринку, який у взаємодії з ринком товарів і послуг та ринком капіталів визначає особливості господарського механізму сучасної економіки. У країнах із розвиненою ринковою структурою ринок нерухомості, обслуговуючи купівлю-продаж об'єктів нерухомості, утворює простір, у якому розвивається решта видів економічної діяльності [1].

Для економіки нашої країни є досить актуальним питання структурного аналізу даного виду ринку і подальшого активного розвитку як ринку житла, так і споріднених йому видів ринку. Тому постала необхідність розробки концепції прогнозування цінової політики на ринку житлової нерухомості з урахуванням не тільки загально визначених факторів, таких як середня заробітна плата, валютний курс, безробіття, обсяг виконаних будівельних робіт тощо, які в багатьох випадках представлені трендовими багатофакторними моделями, а й врахувати такий значущий фактор, як привабливість району, в якому представлений досліджуваний вид нерухомості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні аспекти дослідження ринку нерухомості розглядаються в роботах зарубіжних і вітчизняних учених Л. Бєлих, І. Геллера, О. Гриценко, О. Дзяд, О. Драпіковського, А. Дронь, Дж.К. Еккерта, П. Єщенко, В. Йолкіна, О. Кащенко, Н. Лебідь, А. Монченкова, С. Максимова, О. Мухіна, В. Назарова, Н. Ордуея, В. Прорвича, Г. Стерніка, Е. Тарасевича, О. Титаренко, А. Третяка, Я. Усенка, М. Федотової, Дж. Фрідмана, Г. Харісона, О. Чечелюка та ін.

Не применшуючи значення робіт, присвячених проблемам на ринку нерухомості, слід зазначити, що велика кількість теоретичних питань функціонування ринку не мають на сьогоднішній день розв'язання, також значна кількість моделей та методів ціноутворення ще не знайшла своєї реалізації саме на ринку нерухомості. Залишилися невдосконаленими вже розроблені моделі. Проте на сьогоднішній день не існує узагальненої концепції прогнозування ціни об'єктів житлової нерухомості, яка спирається на математичний апарат.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки процеси на ринку нерухомості є досить динамічними, то постає необхідність у створенні економіко-математичної моделі, яка б могла, враховуючи всі найбільш впливові фактори ціноутворення, а саме: середню заробітну плату, рівень безробіття, курс валюти, привабливість району та ін., і дозво-

ляла прогнозувати ціну на наступні періоди. Це полегшить процес прийняття рішення стосовно будь-яких дій над об'єктом нерухомого майна

Мета статті полягає у формуванні концепції цінової політики ринку нерухомості, яка базується на синтезі багатофакторної лінійної моделі та моделі привабливості району, що дозволяє встановити не тільки середню ціну на об'єкт нерухомого майна міста, але й адаптувати визначену ціну для конкретних районів.

Виклад основного матеріалу дослідження. З точки зору штучного інтелекту концептуальна модель – це модель предметної області, що складається з переліку взаємопов'язаних понять, які використовуються для опису цієї області, разом з властивостями і характеристиками, класифікації цих понять, за типами ситуацій, ознаками в даній області і законів протікання процесів у ній [2].

Інші джерела дають тлумачення цього поняття як певної множини понять і зв'язків між ними, що є смисловою структурою аналізованої предметної області. Так як ринок житлової нерухомості певною мірою можна представити як соціальну категорію, то і визначення концепту слід брати з урахуванням цих аспектів. В енциклопедії соціології зазначено, що концептуальна модель є стратегічним планом дослідження, який містить теоретико-методологічні підходи, проблеми дослідження, понятійний апарат, гіпотези, методику збору та обробки даних [3].

Таким чином, концептуальна модель, цінової політики на ринку житлової нерухомості являє собою модель, яку аналітик хоче довести до розуміння користувача. Використовуючи розроблену модель та беручи до уваги пояснення до кожного структурного блоку, користувач уявляє модель функціонування системи аналізу і прогнозування ринку житлової нерухомості міста. Щоб уникнути різного тлумачення між користувачем моделі та аналітиком-розробником, концептуальна модель відповідає наступним критеріям: по-перше, вона зроблена максимально простою з використанням мінімальної кількості концептів для забезпечення необхідної функціональності, а по-друге, максимально орієнтована на конкретні завдання. В представленій концептуальній моделі велику увагу приділено аналізу об'єктів і дій, тому що подібний аналіз допомагає керувати реалізацією системи, оскільки він вказує найбільш зручний вид ієрархії об'єктів, а також методи роботи, що передбачає кожен вид [4].

Поділ області задач на об'єкти і дії дозволяє визначити дії, однакові для декількох об'єктів. Внаслідок одна дія може бути використана для роботи з різними об'єктами. Це, у свою чергу, робить моделювання простим і послідовним, а значить, і більш зручним у вивченні і використанні. Навіть якщо не брати до уваги спрощення, викликане існуванням узагальнених дій, при проектуванні моделі необхідно визначити відносну важливість концептів, їх значимість для області завдань, типову ієрархію та ієрархію включення об'єктів. Всі ці явища в значній мірі полегшують процес моделювання. Концептуальна модель являє собою початковий етап розробки термінології процесу, що моделюється, явища, тобто словника термінів, які будуть використовуватися для ідентифікації кожного об'єкта, і дії, реалізованої в процесі моделювання [4].

На рис. 1 представлена концептуальна модель прогнозування ціни на ринку житлової нерухомості, яка дозволить більш детально ознайомитися з процесом моделювання реальної ціни досліджуваних об'єктів.

В контурі I «Вхідні дані» наведеної концептуальної моделі проводиться детальний факторний аналіз чинників, що впливають на ринок житлової нерухомості України, серед яких макро- та мікроекономічні чинники, фактори, пов'язані з феноменом масової свідомості, фактори психологічного характеру, фізичні фактори, фактори, що впливають на ціну й швидкість продажу квартир. По завершенні факторингового аналізу виділяються наступні чинники, які при наявній кризовій ситуації в країні загалом і на житловому ринку зокрема мають максимальний вплив на ціну, серед них: валютний курс, безробіття, середня заробітна плата, індекс інфляції, обсяг виконаних будівельних робіт, середня ціна за кв. м.

В контурі II «Оцінка впливу факторів», аналізується вплив запропонованих вхідних факторів за допомогою когнітивного моделювання. Застосувавши когнітивні технології, формується декілька контурів моделювання, з яких вибраний найбільш придатний для прогнозування стабілізуючий контур, який включає в себе ціну об'єкта нерухомості, індекс інфляції, курс валют, рівень середньої заробітної плати населення, рівень безробіття, ціна об'єкта нерухомості, математичного апарат, а саме кореляційний аналіз, за результатами якого і йде вибір значущих факторів для формування множинної регресійної моделі прогнозування ціни [5 с. 425].

Наступним кроком є побудова прогнозних значень відібраних факторів впливу на основі статистичних даних. Прогноз здійснюємо методом екстраполяції тенденцій одномірних часових рядів. При прогнозуванні методами екстраполяції виходять з інерційності явища (процеси), що досліджуються і прогнозуються.

Ступінь інерційності залежить від розміру і масштабу процесу, що вивчається. На мікрорівні вплив окремого фактора може миттєво змінити ситуацію, у той час як на макрорівні, через дії багатьох факторів, що здійснюють часом протилежні один одному впливи, інерційність зберігається в більшій мірі.

При значній інерційності економічних процесів (явищ), що досліджуються, можна з достатнім ступенем імовірності сподіватися, що

закономірності, які виникли в «передісторії», будуть з незначними змінами діяти й у прогнозованому періоді [6].

Прогноз побудований на основі коефіцієнту росту або на основі середнього коефіцієнту росту.

Далі формуємо регресійну модель прогнозування, попередньо оцінивши залежність факторів від показника й вибравши тип і вид майбутньої моделі. Враховуючи наявність декількох факторів, дана модель мусить бути багатофакторною, що дозволить більш детально проаналізувати вплив на ціну житлової нерухомості, а за допомогою трендового аналізу визначається тип моделі: лінійна чи не лінійна. За даними оцінки впливу факторів йде підбір оптимальних чинників, які мають максимальний кореляційний момент в наведених статистичних умовах, тобто $R^2 \to opt$. В даному конкретному

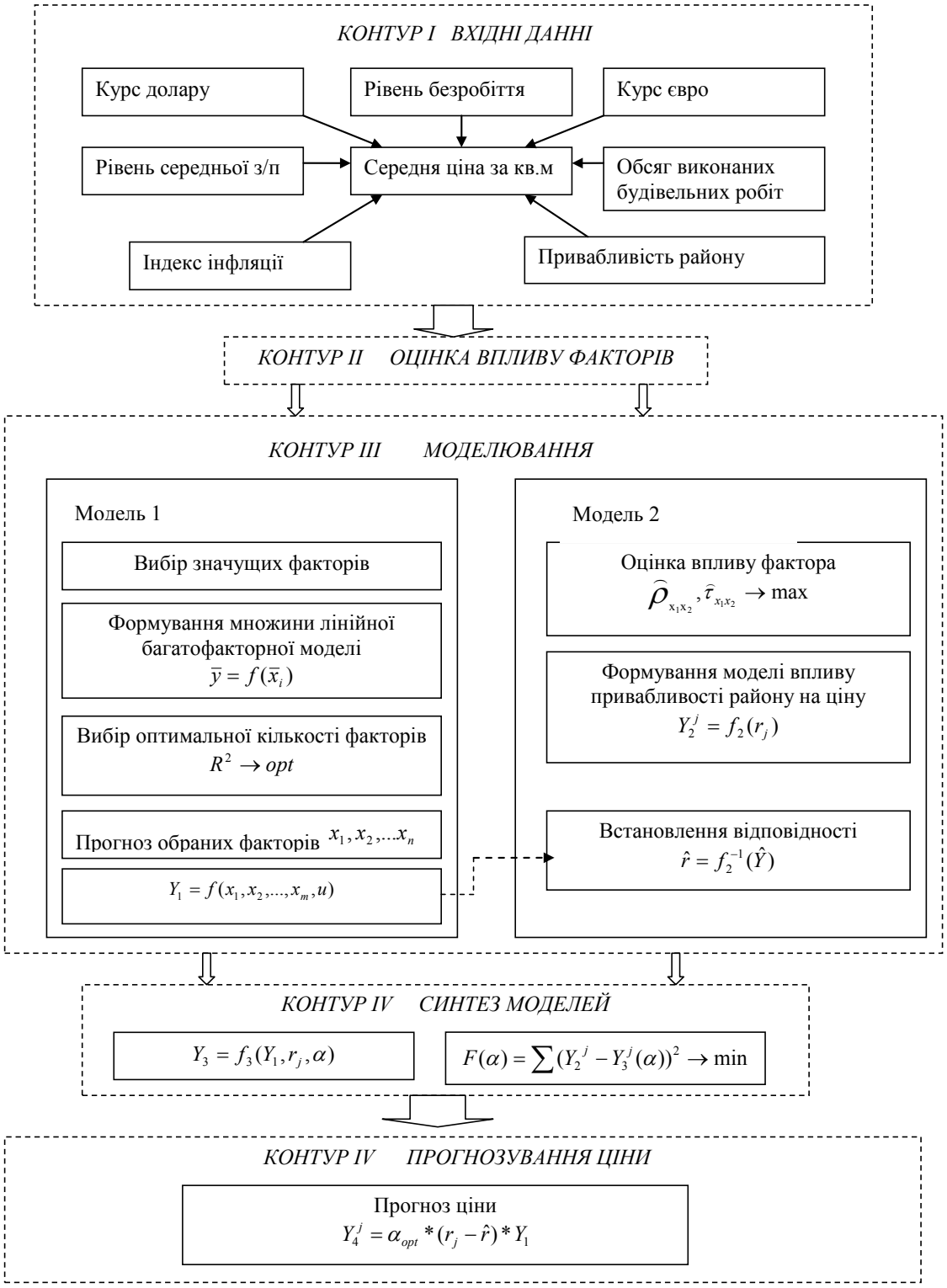


Рис. 1. Концептуальна модель прогнозування ціни на ринку житлової нерухомості

випадку по результатам всіх проведених операцій ми маємо лінійну багатофакторну модель вигляду $Y_1 = f(x_1, x_2, ..., x_m, u)$, що містить в собі вплив наступних факторів: курс долару, безробіття, середня заробітна плата.

В блоці Модель 2 контуру III «Моделювання» окремо розглядаємо фактор привабливості району. Ранжируємо кожен район міста за його привабливістю для життя та за його середніми цінами, після чого оцінюємо його вплив на політику ціноутворення за допомогою коефіцієнтів кореляцій рангів Спірмена та Кендалла:

$$\widehat{\rho}_{x_1x_2} = 1 - \frac{6\sum_{j=1}^{n}(R_{1j} - R_{2j})^2}{n^3 - n}, \quad (1)$$

де R_{1j} – значення рангу для першої ознаки по j-му об'єкту;

R_{2j} – значення рангу для другої ознаки по j-му об'єкту;

n – кількість спостережень (число пар рангів).

$$\widehat{\tau}_{x_1x_2} = 1 - \frac{4K}{n(n-1)}, \quad (2)$$

де K – число інверсій (порушення порядку);

n – кількість спостережень.

У контурі IV «Синтез моделей» виводимо корегуючий коефіцієнт, який буде використано для більш ширшого прогнозу.

$$F(\alpha) = \sum (Y^j - Y_3^j(\alpha))^2 \to \min \quad (3)$$

І останній контур, V «Прогнозування ціни», використовуємо безпосередньо для прогнозу ціни для кожного району:

$$Y_4^j = \alpha_{opt} \cdot (r_j - \hat{r}) \cdot Y_1 \quad (4)$$

Отже, розроблена концептуальна модель дає змогу не тільки спрогнозувати середній показник рівня ціни для наступного періоду, але і дозволяє ввести в модель принципово новий корегуючий коефіцієнт, який вираховує прогнозну ціну з урахуванням рівня привабливості району.

Висновки. На основі аналізу наукових праць була розроблена концепція прогнозування ціни об'єкта на ринку житлової нерухомості, яка складається з п'яти основних контурів, а саме: вхідні дані, оцінка впливу факторів, контур моделювання, синтез моделей та, безпосередньо, прогнозування ціни. Побудова концептуальної моделі дозволяє систематизувати загальні положення щодо прогнозування та моделювання політики ціноутворення та дає змогу не тільки спрогнозувати середній показник рівня ціни для наступного періоду, але й ввести в модель принципово новий корегуючий коефіцієнт, який вираховує прогнозну ціну з урахуванням рівня привабливості району.

Для прогнозування політики ціноутворення на ринку нерухомості булі використані трендові моделі. Синтез моделей $Y_1 = f(x_1, x_2, ..., x_m, u)$ та $Y_2^j = f_2(r_j)$ дозволив сформувати модель з корегуючим коефіцієнт α, за допомогою якого можна спрогнозувати ціни на об'єкти житлової нерухомості для кожного району міста.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічний енциклопедичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://subject.com.ua/economic/slovnik/6469.html.
2. Вікіпедія. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Концептуальна_модель.
3. Энциклопедия социологии. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dic. academic. ru/dic. nsf/socio/2204/%20%D0%9C%D0%9E%D0%94%D0%95%D0%9B%D0%AC.
4. Джонсон Дж. Концептуальная модель: первый важный шаг в проектировании пользовательского интерфейса / Дж. Джонсон // User Experience – вторая ежегодная международная конференция в России по юзабилити [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://userexperience.ru/2008/program/model.html.
5. Клопов І.О. Когнітивне моделювання політики ціноутворення на ринку житлової нерухомості / І.О. Клопов, Т.С. Вакуленко // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв: Миколаївський нац. ун-т ім. В.О. Сухомлинського. – 2015. – № 5. – С. 242–429 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/issue-5-2015.
6. Грабовецкий Б.Є. Основи економічного прогнозування: [навч. посіб.] / Б.Є. Грабовецкий. – Вінниця: ВФ ТАНГ, 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buklib.net/books/31035/.

УДК 005.3:636.5

Васюта Т.М.
аспірант
Національного університету біоресурсів
та природокористування

ВИРОБНИЧІ ІНСТРУКЦІЇ РОБОЧОГО ПРОЦЕСУ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ ПТАХІВНИЦТВА

PRODUCTION WORKFLOW INSTRUCTIONS ENTERPRISE EMPLOYEES POULTRY

АНОТАЦІЯ

З розвитком науково-технічного прогресу та розвитком поділу праці змінюються форми взаємодії людей у процесі трудової діяльності. Все частіше зустрічається слово «інструкція»: інструкція з охорони праці, посадова інструкція та ін. Трудова, машинна, управлінська діяльність на підприємствах птахівництва описується в виробничих інструкціях. Метою наукового дослідження є побудова операційної інструкції робочого процесу працівника птахівничого підприємства, що допоможе йому швидко ввійти в виробничий ритм на підприємстві, особливо це важливо при перших днях роботи і напрацюванні необхідних навиків.

Ключові слова: технологічний процес, операція, виробнича інструкція.

АННОТАЦИЯ

С развитием научно-технического прогресса и развитием разделения труда меняются формы взаимодействия людей в процессе трудовой деятельности. Все чаще встречается слово «инструкция»: инструкция по охране труда, должностная инструкция и др. Трудовая, машинная, управленческая деятельность на предприятиях птицеводства описывается в производственных инструкциях. Целью научного исследования является построение операционной инструкции рабочего процесса работника птицеводческого предприятия, которая поможет ему быстро войти в производственный ритм на предприятии, особенно это важно при первых днях работы и наработке необходимых навыков.

Ключевые слова: технологический процесс, операция, производственная инструкция.

ANNOTATION

With the development of scientific and technological progress and development of the division of labor, changing forms of human interaction in the workplace. Increasingly, the word «instructions», instructions on occupational safety, job descriptions, etc. The labor, machine, management activities in enterprises of poultry described in manufacturing instructions. The purpose of research is to build the operating instructions workflow poultry enterprise employee, will help him quickly get into the rhythm of production at the plant, which is especially important during the first days of operation at an operating time of the necessary skills.

Keywords: technological process, operation, manufacturing instructions.

Постановка проблеми. З розвитком технології промислового виробництва на підприємствах галузі птахівництва змінюється та розподіляється організація виробничих процесів, форми взаємодії людей у процесі трудової діяльності, структура праці, і в цілому відбувається зміна організації праці. Всі зміни в діяльності працівників-операторів відбиваються в посадових, технологічних, керівних інструкціях, процедурах. Нагромаджується великий об'єм інформації, якою потрібно оволодіти в короткий термін, а особливо це важко для працівника, який починає свою діяльність без належної підготовки, можливі непорозуміння та втрата часу, пошкодження обладнання, зупинки ліній з налагодженою організацією праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і методичні положення формування посадових інструкцій висвітлено у роботах таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як М.О. Виноградова, С. Кравцов; проектування технологічних процесів у птахівництві – В.П. Бородай, С.М. Базиволяк, Ю.М. Носов, Н.П. Пономаренко; операційний виробничий менеджмент – В.Г. Васильков, І.Б. Гевко; управління – Г.М. Чорний.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Означена стаття присвячується проектуванню операційної інструкції робочого процесу працівників підприємств птахівництва. Працівник-оператор виконує свою роботу відповідно до поставлених перед ним цілей. Недосвідчений працівник не зможе виконувати свою роботу якісно, виникають складності, витрати часу для здобування навиків виконання часткової роботи, а кожна часткова робота складається з сукупності дій та рухів, які формуються в визначеній послідовності.

Мета статті – побудувати операційну інструкцію робочого процесу працівника-оператора, описати приклад виробничої інструкції в доступній, зрозумілій формі, використовуючи структуру побудови посадової інструкції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посадова інструкція – це документ, який регламентує організаційно-правовий статус працівників і визначає їх конкретні завдання та обов'язки, права, повноваження, відповідальність, знання та кваліфікацію, які необхідні для забезпечення ефективної роботи працівників. Вимоги посадових інструкцій враховуються під час добору кандидатів на вільні посади, переведенні на іншу роботу, атестації працівників та притягненні їх до дисциплінарної відповідальності в разі невиконання чи неналежного виконання обов'язків, порушення правил внутрішнього трудового розпорядку тощо [1].

Структура, зміст розділів посадової інструкції визначено у Загальних положеннях випуску 1 Довідника кваліфікаційних характеристик

професій працівників, затвердженого Наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 29 грудня 2004 р. № 336 (далі – ДКХП), на основі Положення про відповідний структурний підрозділ і типових кваліфікаційних характеристик, які містяться у галузевих випусках ДКХП. Якщо ж кваліфікаційних характеристик немає взагалі, то посадові інструкції розроблюються з огляду на розподіл праці, завдання та обов'язки, які плануються або фактично склалися між працівниками у процесі роботи [2].

Виробничий процес можна розглядати з двох боків: як сукупність змін, що їх зазнають предмети праці, – це технологічний процес, та як сукупність дій працівників із затратами нервово-м'язової енергії, що спрямовані на доцільну зміну предмета праці – робочий процес. Отже, існує безпосередній зв'язок між технологічним та робочими процесами (рис. 1).

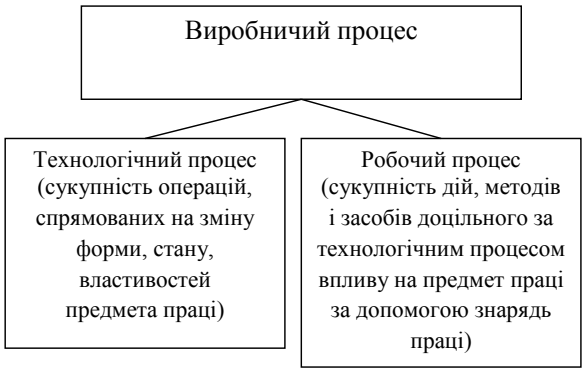


Рис. 1. Взаємозв'язок технологічного та робочого процесів [3]

Робочий процес з управлінської точки зору – це сукупність методів і засобів впливу на предмет праці за допомогою знарядь праці або впливів контрольованого (керованого) людиною знаряддя праці на предмет праці з метою випуску матеріального або нематеріального продукту, що здійснюються в певних природних або штучних умовах.

Робочі процеси розрізняються за такими основними ознаками: характером предмета та продукту праці, функціями працівників, ступенем участі людини у впливі на предмет праці (рівнем механізації), важкістю праці.

Основним елементом робочого процесу є часткова робота. У складі часткової роботи прийнято вирізняти дії та рухи.

Приклад операційної інструкції робочого процесу сортування яєць, розподілу часткової роботи на дії та рухи наведений у таблиці 1.

Інженерна психологія розглядає конструкцію машини в сукупності з її оператором, який керує процесом. Проектування системи «людина – машина» здійснюється з урахуванням можливостей машини і людини. З ускладненням конструкцій машин підвищуються антропометричні, фізіологічні, гігієнічні та психологічні вимоги при їх використанні людиною. Психофізіологічні процеси принципово відрізняють трудову діяльність оператора від роботи машин.

Таблиця 1

Операційна інструкція робочого процесу

Часткова робота	Дії	Рухи
Вибракувати пошкоджене яйце з сортувальної лінії	1. Взяти яйце	1. Простягнути праву руку 2. Охопити яйце пальцями
	2. Оглянути яйце	1. Піднести яйце до лінії обзору
	3. Поставити яйце в лоток	1. Простягнути праву руку 2. Поставити яйце в лоток

Джерело: розроблено автором на основі спостережень за роботою оператора сортувальної лінії

Технологічний прогрес змінює умови середовища, у яких оператору доводиться працювати (температура, атмосферний тиск, великі прискорення, вібрація, вологість, випромінювання тощо), тому на сучасному етапі проектується системний комплекс «людина – машина – середовище», де головна роль відводиться людині [3, с. 95–97].

На птахофабриці, завдання і функції мають виконуватись якісно і своєчасно, тому їх насамперед потрібно персоніфікувати, тобто розподілити між конкретними виконавцями. Такий розподіл здійснюється відповідно до трудомісткості виконання кожної окремої функції та доцільності взаємозамінювання працівників підрозділу птахофабрики.

Закріплення за посадовою особою службових обов'язків документально оформляється у вигляді виробничої інструкції.

Виробнича інструкція – це організаційно-правовий документ, що регламентує діяльність оператора птахівничого підприємства. Оскільки стандартної форми виробничої інструкції не існує, кожна організація проектує власну або використовує чийсь досвід. На птахівничому підприємстві опис робочої операції оброблення тушки описується в виробничій інструкції «Виробнича інструкція оброблення тушки».

1. Мета та область дії

1.1. Ця інструкція встановлює загальні вимоги до оброблення тушки і розповсюджується на начальника забійного цеху, майстра, лікаря ветеринарної медицини, контролера якості та всіх працівників забійного цеху.

2. Опис інструкції.

2.1. Навішування тушки на лінію оброблення.

Вантажнику вивезти теліжку з камери охолодження, зважити перед навішуванням. Майстру цеху зафіксувати вагу в робочому журналі. Теліжку з тушкою подати до конвеєра. Тушка на конвеєр навішується шляхом нанизування області плечової частини крила на гострі штирі конвеєра. Продукція вивозиться з камери по мірі

необхідності, а саме в момент, коли попередня теліжка звільниться на 2/3. Забороняється накопичувати теліжки з тушкою в цеху розробки.

2.2. Надріз грудної клітки.

Перед надрізом зняти шкіру перед філейної частини.

Вручну надрізати ножем грудну клітку по лінії переходу грудних м'язів та спину.

2.3. Відділення грудної клітки.

Відрізати пневмоножецями грудну клітку по попередньо зробленому надрізі.

Зрізати ключицю.

2.4. Формування філе.

Зробити надріз вздовж кіля та відділити обидві частини філе від кістки. Обрізати краї філе.

2.5. Розрізання тушки.

Тушку надрізати навпіл перпендикулярно до хребта над стегновою кісткою. Перерізати тушку навпіл пневмоножецями по попередньо зробленому надрізу, отримавши при цьому спинно-лопаткову і спинно-поперекову частини хребта.

2.6. Розробка спинно-поперекової частини тушки.

Відділити залишки ребереці.

Видалити куприкову залозу та відділити гузок.

Відділити окіст по стегновому суглобу та заокруглити краї окісту, відрізати приблизно 2 см шкіри та прилеглого до неї жиру.

Відділити прилеглу шкіру від тазових кісток.

2.7. Розробка спинно-лопаткової частини тушки.

Відрізати плечову частину крила від спинно-лопаткової частини хребта по плечовому суглобі. Частково зрізати шкіру з частини хребта.

2.8. Формування набору для печені.

Сформувати набір для печені із порізаного на довільні кусочки окісту, який не має товарного вигляду (бедрові та гомілкові частини без нижньої оголеної частини кістки), плечової частини крила, філе, яке не має товарного вигляду, м'ясної обрізі, утвореної після формування філе, порізаних на довільні кусочки.

2.9. Формування бульйонного набору.

Сформувати бульйонний набір із спинно-лопаткової, спинно-поперекової частини хребта, ребереці, нижньої оголеної частини кістки гомілки, порізаних на довільні кусочки.

Надріз грудної клітки (п. 2.2), відділення грудної клітки (п. 2.3), розрізання тушки (п. 2.5) здійснюється на робочому конвеєрі.

Формування філе (п. 2.4), оброблення спинно-поперекової частини тушки (п. 2.6), оброблення спинно-лопаткової частини тушки (п. 2.7) здійснюються на робочих столах на поліпропіленових обробних дошках. Всі нефасовані частини тушки під час робочого процесу повинні знаходитись в поліпропіленових ящиках. Накопичення неупакованої продукції на столах строго заборонено

Висновки. Виробнича інструкція робочого процесу є джерелом інформації для оператора-птахівника, як правильно виконувати свою роботу. Виробнича інструкція є складовою частиною робочого процесу. Робочий процес – це вся послідовність часткових робіт, які відбуваються в операції, наприклад, сортування яєць, оброблення тушки. Операція характеризується своєю цілісністю і є складовою технологічного процесу. Виробнича інструкція описує окрему операцію, яка має мету та область дії, на яких працівників вона розповсюджується, опис інструкції виконання послідовних часткових робіт робочого процесу. Для працівника на забійному виробництві, який вперше почав виконувати поставлене завдання, може бути невідома сама послідовність розробки тушки її особливості. Ознайомившись з даною виробничою інструкцією перед роботою, сформується уявлення про послідовність виконання часткових робіт, що полегшить виконання поставленої мети, і, як результат, – якісно виконана робота.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кравцов С. Посадові інструкції: методика складання / С. Кравцов // Кадрове діловодство. – 2011. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kadrhelp.com.ua/posadovi-instrukciyi-metodika-skladannya.
2. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників: Наказ Міністерства праці України від 29.12.2004 р. № 336 (зі змінами та допов., внесеними згідно з Наказом Міністерства соціальної політики України від 25.09.2013 р. № 621) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.liga.net.
3. Васильков В.Г. Організація виробництва: [навч. посіб.] / В. Г. Васильков. – К.: КНЕУ 2003. – 524 с.
4. Інструкція для посади «Птахівник 2-го розряду» / Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. – Вип. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.borovik.com/index_instruction.php.
5. Васюта Т.М. Сутність управління технологічними процесами в підприємствах галузі птахівництва / Т.М. Васюта // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2013. – Вип. 5. – С. 84–87.
6. Виноградова М.О. Посадова інструкція аудитора як інструмент професійної діяльності / М.О. Виноградова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4. – С. 180–185.

УДК 399.9(33)

Гаман Н.О.
кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та логістики
Університету економіки та права «КРОК»

Шеїн Н.М.
студентка
Університету економіки та права «КРОК»

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

INTERNATIONAL BUSINESS MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено економічну сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність». Розроблено структурну модель механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівного підприємства та визначено його складові елементи і їх взаємодію за умов сучасної конкуренції. Дія запропонованого механізму забезпечується збалансованою системою цілей, завдань, функцій управління, підходів і методів, факторів і критеріїв оцінки ефективності управління.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, конкурентоспроможність підприємства, потенціал зовнішньоекономічної діяльності, механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована экономическая сущность понятия «внешнеэкономическая деятельность». Разработана структурная модель механизма управления внешнеэкономической деятельностью машиностроительного предприятия и определены его составляющие элементы и их взаимодействие в условиях современной конкуренции. Действие предложенного механизма обеспечивается сбалансированной системой целей, задач, функций управления, подходов и методов, факторов и критериев оценки эффективности управления.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, конкурентоспособность предприятия, потенциал внешнеэкономической деятельности, механизм управления внешнеэкономической деятельностью.

ANNOTATION

In the article the economic substance of the term «foreign trade». The structural model of the mechanism of international management engineering enterprise and determined its components and their interactions in today competition. Action proposed mechanism provided Balanced goals, management functions, approaches and methods, factors and criteria for evaluating the effectiveness of management.

Keywords: foreign trade, competitiveness, potential foreign economic activity, mechanism of international management.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світового господарства і міжнародних економічних відносин різко зростає роль і значення зовнішньоекономічної діяльності для економіки країни в цілому та для окремого підприємства зокрема. Суттєво змінюються й цілі зовнішньоекономічної діяльності. Вона стає одним з пріоритетів національної політики і стратегії діяльності підприємства. Для регламентації зовнішньоекономічної діяльності створюються спеціальні міністерства, вводяться відповідні законодавчі акти, укладаються міждержавні угоди, створюються міжнародні організації. Зовнішньоекономічна діяльність на сучасному етапі є невід'ємною частиною діяльності підприємства і важливою сферою економіки більшості країн світу. У міру розвитку технічного прогресу зовнішня торгівля стала глобальною і охопила увесь світ. Головними причинами розвитку торгівлі між країнами є нерівномірний розподіл економічних ресурсів країн. Через зовнішню торгівлю і систему зовнішньоекономічних зв'язків країни досягають максимального використання своїх можливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про вагомий науковий внесок у теоретичні та практичні питання зовнішньоекономічної діяльності підприємств свідчать праці таких зарубіжних і вітчизняних учених, як: В.М. Байрак [2], О.В. Баула [4], В.Т. Венцель [5], О.І. Вівчар [6], М.О. Данилюк [7], Я.П. Машталір [9], М.О. Стадник [10], В.В. Третяк [11], Я.В. Шмаленко [12] та ін. Аналіз наукових робіт зазначених авторів свідчить про відсутність теоретико-методичних основ формування механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю вітчизняних підприємств, що визначило актуальність та зумовило вибір теми дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз існуючих публікацій дозволив зробити висновок про те, що питання, пов'язані з формуванням сучасних теоретичних і методичних підходів щодо вирішення завдань підвищення ефективності управління зовнішньою діяльністю підприємства за умов конкуренції, недостатньо висвітлені в сучасній економічній літературі. Отже, виникає необхідність у науковому обґрунтуванні та розробці теоретико-методичних основ формування механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю вітчизняних підприємств.

Мета статті – розробка механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю вітчизняного підприємства, що має функціонувати в умовах сучасної конкуренції, та обґрунтування теоретичних положень і методичних рекомендацій щодо підвищення ефективності здійснення діяльності підприємства на зовнішньому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес лібералізації зовнішньоекономічної діяльності в Україні розпочався у середині 80-х років і характеризувався суттєвим розширенням прямих контактів між підприємствами, організаціями та установами, зумовленим процесами перебудови в СРСР й інших європейських країнах соціалістичного табору. У результаті ліквідації державної монополії на здійснення будь-яких операцій, пов'язаних із зовнішньою торгівлею, і наданні господарюючим суб'єктам юридичних, фінансових можливостей для безпосереднього виходу на зовнішні ринки, тобто у результаті проведених зовнішньоекономічних реформ, в економічній літературі сформувалися та відокремилися два нових поняття – зовнішньоекономічні зв'язки і зовнішньоекономічна діяльність [10, с. 114].

Зовнішньоекономічні зв'язки розглядаються як складова частина всесвітнього господарства і міжнародних економічних відносин і одночасно – як підсистема національної економіки, яка охоплює і опосередковує дію всіх її секторів, галузей, всіх фаз виробництва. Вони також представляють собою систему різноманітних зв'язків між національними економіками різних країн і охоплюють усі сфери економічного життя держави [3, с. 104]. Зовнішньоекономічні зв'язки здійснюються структурами управління на державному та регіональному рівнях з метою забезпечення виконання зовнішньоекономічних зобов'язань для державних та регіональних потреб, міждержавних і міжурядових економічних угод [2, с. 11]. Отже, зовнішньоекономічні зв'язки відносяться до міждержавного, тобто макроекономічного, рівня регулювання.

Зовнішньоекономічні зв'язки реалізуються через зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД). Відповідно до ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-XII, зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1]. Суттєво інше тлумачення ЗЕД подається в ч. 1 ст. 377 Господарського кодексу України, згідно з яким зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою [1].

Дослідження та аналіз наукових підходів до визначення поняття ЗЕД в енциклопедичній та довідниковій економічній літературі різноманітні, тому потребують подальшого дослідження та розгляду трактування економічної сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність» різними науковцями (рис. 1).

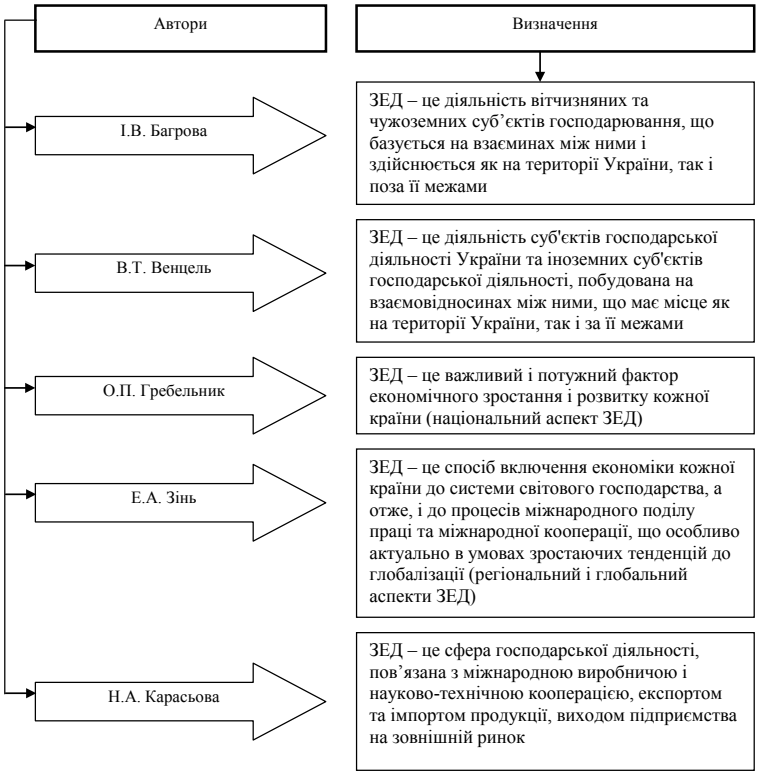


Рис. 1. Трактування сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність»

Джерело: згруповано авторами

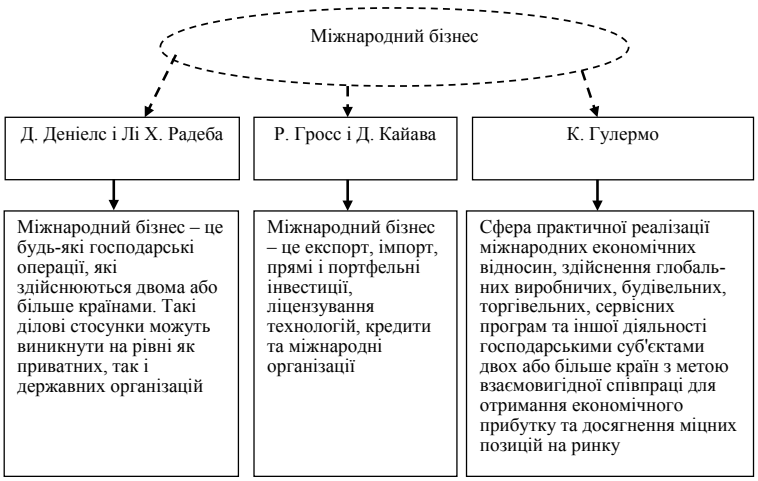


Рис. 2. Визначення сутності поняття «міжнародний бізнес»

Джерело: складено авторами на підставі [5, с. 43]

Узагальнюючи проведене дослідження трактування дефініції визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність», варто навести власне визначення. Так, на нашу думку, зовнішньоекономічна діяльність – це сукупність організаційно-еко-

номічних, виробничо-господарських та оперативно-комерційних функцій підприємств, орієнтованих на світовий ринок, з урахуванням обраної зовнішньоекономічної стратегії, форм і методів роботи на зарубіжних ринках.

У світовій економічній практиці немає поділу діяльності підприємств на зовнішній і внутрішній ринки, а використовується термін «міжнародний бізнес», який означає будь-яку діяльність у сфері приватного права, яка здійснюється підприємствами і направлена на отримання прибутку від співпраці господарюючих суб'єктів різних країн [5, с. 43] (рис. 2).

Підсумовуючи вищепроведене дослідження сутності «міжнародний бізнес», варто відзначити, що, по-перше, частина авторів не розмежовують зовнішньоекономічну діяльність підприємств і держави; по-друге, часто відсутні посилання на те, що суб'єктами даної діяльності мають бути контрагенти з різних країн; по-третє, метою ЗЕД визначають отримання прибутку; по-четверте, ототожнюють ЗЕД з однією з її складових, тобто визначення мають вузький, однобокий характер і не розкривають суті поняття комплексно. Це зумовило необхідність формування власного визначення зовнішньоекономічної діяльності, в якому зроблено наголос на тому, що основною метою ЗЕД є ефективне використання переваг міжнародного поділу праці. З нашої точки зору, саме таке трактування поняття зовнішньоекономічної діяльності дозволить уникнути неоднозначності у розумінні даної дефініції.

Суб'єкти ЗЕД – це суб'єкти господарської діяльності, що належать до різних форм власності, самостійно здійснюючи зовнішньоекономічні операції з закордонними партнерами (рис. 3).

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», варто перерахувати суб'єктів ЗЕД:

а) фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;

б) юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні доми, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та ін.), в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

в) об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

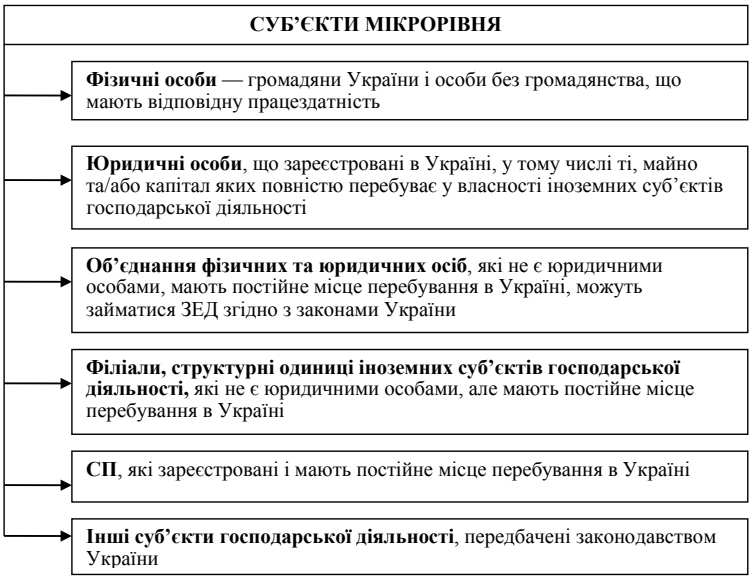


Рис. 3. Суб'єкти ЗЕД України мікроекономічного рівня діяльності

Джерело: складено авторами на підставі [11, с. 12]

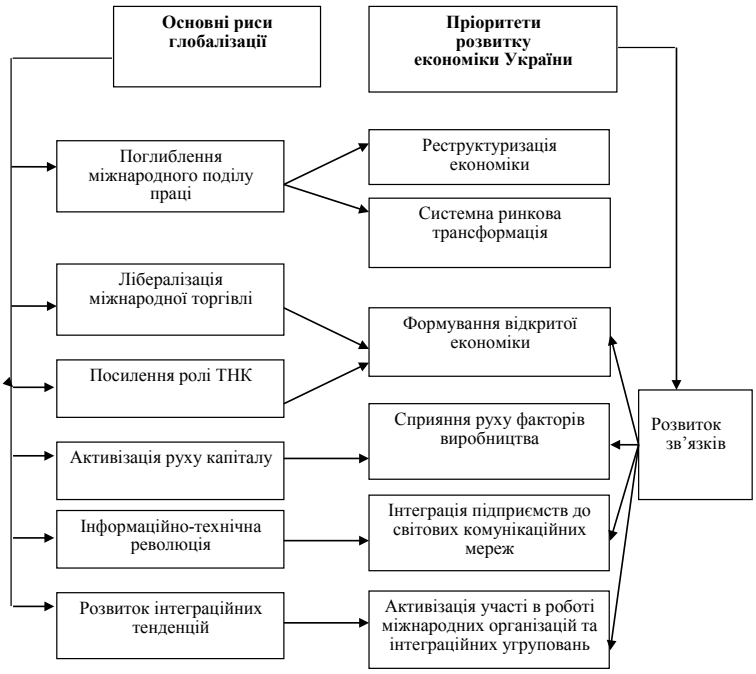


Рис. 4. Пріоритетні напрямки розвитку ЗЕД України в умовах глобалізації

Джерело: розроблено авторами

г) структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

д) спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України;

е) інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України [1].

ЗЕД досить різноманітна, оскільки цій діяльності притаманні різні види і форми і вона здійснюється на декількох рівнях. В основі ЗЕД лежить зовнішня торгівля товарами, послугами, роботами, інформацією та результатами інтелектуальної діяльності. Комерційна діяльність на зовнішньому ринку істотно відрізняється від подібної діяльності всередині країни. У ЗЕД беруть участь державні органи, великі галузі економіки, безліч окремих економічних суб'єктів, допоміжні організації, а також зарубіжні організації з торговельно-економічних питань, які в сукупності утворюють зовнішньоекономічний комплекс України. Запропонуємо пріоритетні напрямки розвитку ЗЕД України в умовах глобалізації (рис. 4).

Так, відповідно до вищепроведеного дослідження, варто відзначити, що зовнішньоекономічна діяльність є особливим видом економічної діяльності, тісно пов'язаною з іншими галузями господарської системи країни. Одночасно ЗЕД відіграє важливу роль у всій міжнародній діяльності України.

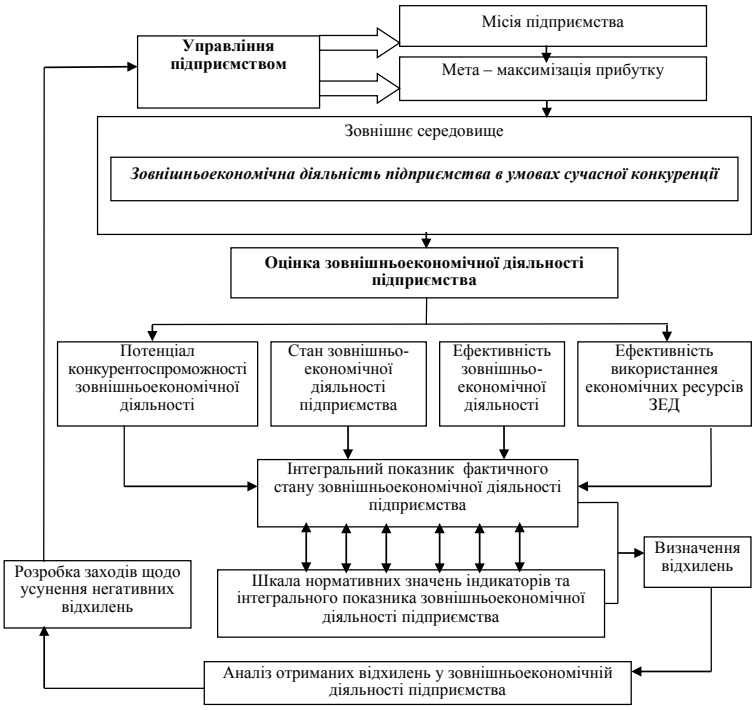


Рис. 5. Функціональна модель механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю вітчизняного підприємства

Джерело: складено авторами на підставі [9, с. 14]

На нашу думку, роль зовнішньоекономічної діяльності в сучасній Україні завжди була і залишається пріоритетним напрямом політики держави, що створює основи для розвитку вигідної торгівлі і сприятливого інвестиційного клімату в країні.

Таблиця 1

Стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Експорт	Спільна підприємницька діяльність	Пряме інвестування
Непрямий експорт: через вітчизняних купців-експортерів; через вітчизняних агентів з експорту; через вітчизняну кооперативну організацію **Прямий експорт:** через експортний відділ у власній країні; через збутове відділення чи філію за кордоном; через комівояжерів з експортних операцій; через закордонних клієнтів чи агентів	Ліцензування Підрядне виробництво Управління за контрактом Підприємства спільного володіння	Зборочні підприємства Виробничі підприємства

Джерело: складено авторами на підставі [7, с. 8]

З одного боку, ЗЕД стала одним з головних джерел доходів державного бюджету, а значить – найважливішим чинником вирішення ключових економічних і соціальних завдань. З іншого боку – вона є явищем новим, а тому знаходиться в стадії становлення і сама потребує відповідної підтримки, і тому ЗЕД, природним чином, обтяжена численним проблемами. Їх діапазон виявився дуже широким – від недостатнього досвіду суб'єктів ЗЕД та перетворення її самої в основний засіб відтоку капіталу з країни до необхідності освоєння сучасних форм конкурентної боротьби на зовнішніх ринках і формування відносин з міжнародними економічними організаціями, що відповідають інтересам України [11, с. 12].

Отже, розвиток зовнішньоекономічної діяльності України на сучасному етапі відбувається під впливом інтеграційних процесів. Прагнення України зайняти відповідне місце в системі світового господарства, використовуючи свій значний потенціал, гальмується рядом факторів, які негативно впливають і на загальний економічний розвиток. До них можна віднести: сировинний характер експорту, низьку конкурентоспроможність готової продукції, нестачу висококваліфікованих кадрів на національних ринках, несприятливе бізнес-середовище, відсутність дієвих інструментів стимулювання експорту тощо.

Економічні характеристики мають своє особливе значення для кожної галузі економіки, та щоб дізнатися детальніше про ЗЕД підприємств окремих галузей, їх недостатньо, тож для досягнення даної мети для підприємств необхідним являється виз-

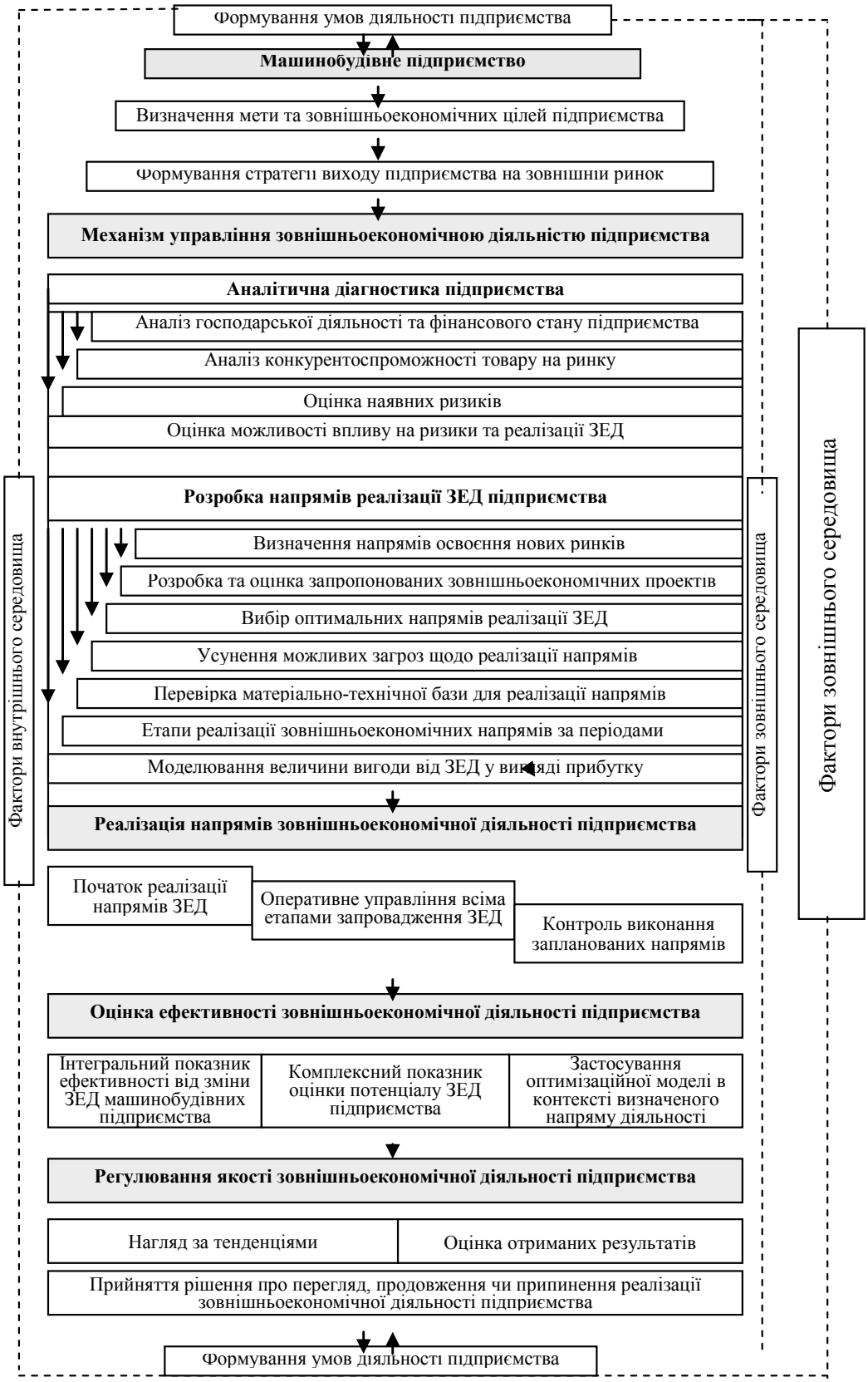


Рис. 6. Структурна модель механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства

Джерело: складено авторами на підставі [3, с. 154]

начення факторів та особливостей розвитку їх ЗЕД.

Доцільно розглянути стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства (табл. 1).

Так, найпростішим способом виходу на міжнародний ринок є експорт продукції. Під експортом розуміється реалізація на закордонних ринках товарів та послуг, що виробляються чи виконуються у своїй країні. До експорту відносять: товари, вироблені, вирощені чи добуті у країні; товари, раніше ввезені з-за кордону, що були перероблені і переробка яких здійснювалась під митним контролем.

Завдання управління зовнішньоекономічною діяльністю вітчизняного підприємства значно спростяться при наявності ефективного механізму оцінки, контролю і регулювання показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності, постійного моніторингу процесів щодо виходу підприємств на зовнішній ринок, їх удосконалення на основі розробки заходів, які спрямовані на усунення відхилень, виявлених у процесі оцінки і контролю. На рис. 5 розроблено функціональну модель механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

Поряд із вищенаведеною функціональною моделлю механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства доцільно побудувати структурну модель механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю вітчизняного підприємства, яка буде представляти цілісний системний організаційно-цільовий та економічний процеси виходу підприємства на зовнішній ринок (рис. 6).

Запропонована авторами структурна модель механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю містить послідовність зовнішньоекономічних заходів, що включає наступні елементи: визначення макро- та мікроекономічних умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності; розробку стратегії виходу вітчизняного підприємства на зовнішній ринок; діагностику потенціалу зовнішньоекономічної діяльності підприємства; розробку напрямів здійснення зовнішньоекономічної діяльності; реалізацію обраних зовнішньоекономічних напрямів; оцінку ефективності зовнішньоекономічної діяльності; регулювання якості реалізації зовнішньоекономічних напрямів; прийняття управлінських рішень по усуненню негативних відхилень з метою підвищення прибутковості зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю має спрямовувати свою дію на результативне використання організаційних заходів управління аналітичною, виробничою, збутовою, зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Його дія забезпечується збалансованою системою цілей, завдань, функцій управління, підходів і методів, факторів і критеріїв оцінки ефективності управління. Всі елементи механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю є взаємопов'язаними і забезпечують його повноцінне функціонування на всіх етапах розвитку. В результаті створюються умови для постійного вдосконалення та оптимізації заходів, що спрямовані на посилення стійких позицій підприємства на зовнішніх ринках, вчасної ідентифікації та врахування сигналів внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що за сучасних умов розвитку і функціонування вітчизняного підприємства створений ефективний механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю стає об'єктивною необхідністю, оскільки в конкуренції на світовому ринку виграє той, хто вчасно оцінює ситуацію, а результати динамічного аналізу дають можливість машинобудівному підприємству вчасно реагувати на події шляхом корекції виробленої стратегії завоювання нових ринків. Використання сукупності розглянутих цілей, завдань, етапів механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю дозволить забезпечити його ефективне функціонування у досягненні коротко- та довгострокових цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

БІБІЛОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII. // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР). – 1991. – № 29. – С. 377.
2. Байрак В.М. Організаційно-економічні механізми підвищення експортного потенціалу інвестиційного комплексу України: автореф. дис. … к. е. н.: спец. 08.06.02 / В.М. Байрак; Українська академія зовнішньої торгівлі. – К., 2002. – 18 с.
3. Баскаков А.П. Формирование организационно-экономического механизма управления внешнеэкономической деятельностью промышленных предприятий: дис. … к. э. н.: спец. 08.00.05 / А.П. Баскаков. – Саратов, 2006. – 216 с.
4. Баула О.В., Сачук А.В. Особливості формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному глобалізаційному просторі / О.В. Баула, А.В. Сачук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_ANR_2013/Economics/10_126399.doc. htm.
5. Венцель В.Т. Зовнішньоекономічна діяльність: підходи до розуміння в довідковій та нормативно-правовій літературі / В.Т. Венцель // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1(55). – С. 43–45.
6. Вівчар О.І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О.І. Вівчар // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 24 –30.
7. Данилюк М.О., Топольницька Т.Б. Аналіз наукових підходів до визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності підприємства / М.О. Данилюк, Т.Б. Топольницька // Інноваційна економіка. – 2012. – № 6(32). – С. 3–8.
8. Лазорко Н.Я. Формування стратегії конкуренції на міжнародних ринках / Н.Я. Лазорко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2011/Economics/2_85706.doc. htm.

9. Машталір Я.П. Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівного підприємства: автореф. дис. … к. е. н.; спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування)» / Я.П. Машталір. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 20 с.
10. Стадник М.О. Нормативно-правове забезпечення механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / М.О. Стадник // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 6. – Т. 2. – С. 114–116.
11. Третяк В.В. Організаційно-економічне забезпечення розвитку регіональних зовнішньоекономічних зв'язків: автореф. дис. … д. е. н.: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / В.В. Третяк. – Донецьк, 2005. – 36 с.
12. Шмаленко Я.В. Теоретичні основи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах відкритої економіки / Я.В. Шмаленко // Бізнес-навігатор. – 2010. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2010_2/2010/02/100207.pdf.

УДК 631.115.1:631.1

Гарбар В.В.
науковий співробітник
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

АКТИВІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ТА ЇХ СТАЛИЙ РОЗВИТОК

ACTIVATION OF ACTIVITY FARM ENTERPRISE AND THEIR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні принципи, спонукальні фактори та мотиви активізації діяльності фермерських господарств. Основну увагу закцентовано на розробленні кластерної моделі розвитку фермерських господарств Черкаської області в напрямі виробництва продукції садівництва для досягнення ними стану сталого розвитку.

Ключові слова: фермерське господарство, активізація діяльності, спеціалізація, інновації, кластерна модель.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные принципы, побудительные факторы и мотивы активизации деятельности фермерских хозяйств. Основное внимание обращено на разработку кластерной модели развития фермерских хозяйств Черкасской области в направлении производства продукции садоводства для достижения ими состояния устойчивого развития.

Ключевые слова: фермерское хозяйство, активизация деятельности, специализация, инновации, кластерная модель.

ANNOTATION

In the article the basic principles push factors and motives activation of activity farm enterprise. The main attention is focused on the development of cluster model of development farm enterprise in Cherkassy region in the direction of manufacturing products of gardening achieve the state of sustainable development.

Keywords: farm enterprise, activation of activity, specialization, innovations, cluster model.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливою формою господарювання на селі, яка забезпечує належний рівень організації виробництва, дбайливе ставлення до використання землі, інших ресурсів, майнових об'єктів і праці, а також оптимальну впорядкованість території, є фермерське господарство. В умовах багатоукладної економіки ця форма господарювання повинна досліджуватись не як альтернатива великим агрохолдингам, а як їх об'єктивно необхідне доповнення, що дозволить більш повно розкрити потенційні можливості сільськогосподарського виробництва на сучасному етапі. Тому доцільним є організаційно-економічне зміцнення фермерських господарств шляхом підвищення кваліфікаційного рівня фермерів, налагодження сталих партнерських зв'язків, розвиток обслуговуючої кооперації, а також оптимізація площ землекористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблемних питань становлення, функціонування та розвитку фермерських господарств в Україні в умовах інтеграції аграрного виробництва зробили: М.М. Жибак [1], В.О. Іванченко [2], М.І. Кісіль [2], К.О. Прокопенко [3], В.В. Харченко [5], Н.І. Шаціло [6] та інші дослідники. Водночас питання активізації діяльності фермерських господарств з метою забезпечення їх сталого розвитку вивчені недостатньо, що обумовило вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо активізації діяльності фермерських господарств з метою забезпечення їх сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу досліджень. У процесі своєї діяльності фермерські господарства стають учасниками конкурентної боротьби за споживача і можливість їх виживання залежить від здатності ефективно та в комплексі використовувати всі свої переваги над конкурентами. Тому забезпечення сталого розвитку фермерських господарств вимагає розробки відповідних заходів, які дозволили б їм пристосуватись до змін сучасного ринкового середовища та посилення конкурентних позицій.

Сталий розвиток фермерських господарств слід розглядати як процес відтворення їх виробництва, ресурсів, капіталу та економічних відносин, що у тривалому періоді забезпечує конкурентоздатність їхньої продукції, активну операційну, інвестиційну та інші види діяльності, а також досягнення умов ефективності. Виходячи з вищезазначеного, основною метою забезпечення сталого розвитку фермерського господарства у перспективі має бути вирішення невідкладних стратегічних завдань господарства з мінімальними витратами залучених для цього ресурсів.

Функціонування фермерських господарств зумовлене тим, що сьогодні більшість працездатного населення сільської місцевості надає перевагу саме цій формі підприємницької діяльності і виявляє бажання в ній працювати. Фермерами, як правило, стають люди, які добре ознайомлені з технологією і організацією всієї номенклатури сільськогосподарського виробництва. Проте цих знань і досвіду для фермера, самостійного виробника в умовах ринкових відносин, недостатньо. Потрібно оволодіти методами, стилем незалежного підприємця, наполегливо пізнавати закони ринку, знати свої права, орієнтуватись у законах [1]. Тому від активізації підприємницької діяльності, яка

можлива при дотриманні певних принципів, спонукальних факторів та мотивів, у стратегічній перспективі залежатиме забезпечення динамічного розвитку фермерських господарств.

Відповідно до досліджень авторського колективу Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки», основними принципами активізації підприємницької діяльності мають бути: забезпечення державою правової та економічної рівності суб'єктів підприємницької діяльності та особистих селянських господарств; забезпечення розвитку орендних відносин на майно і землю, створення передумов для конкуренції та подолання монополізму; формування інтегрованих агропромислових структур на основі поєднання інтересів підприємств різних галузей; розвиток внутрішньогосподарських економічних відносин на основі соціального капіталу; підтримка обслуговуючих кооперативів як форми доступу малих товаровиробників до ринків збуту продукції та засобів виробництва [4].

До факторів, що спонукають активізувати підприємницьку діяльність в аграрній сфері, належать: необхідність гарантування продовольчої безпеки як форми доступності продуктів харчування усім верствам населення; надскладна демографічна ситуація на селі, що негативно впливає на наявність суб'єктного складу підприємництва, наявність робочої сили та активність внутрішнього ринку; критичний стан об'єктів соціальної інфраструктури на селі.

Серед шляхів активізації діяльності фермерських господарств важливе місце займає мотиваційний механізм управління трудовою поведінкою. Особисті мотиви активізації підприємницької діяльності керівників фермерських господарств полягають у: поліпшенні матеріального становища сім'ї, розширенні матеріальних та фінансових ресурсів духовного розвитку; самореалізації у заздалегідь відомих, психологічно комфортних умовах сільського соціуму; бажання реалізувати переваги щодо знань рідної місцевості, природного середовища та особистісної підтримки.

Вибір виробничого напряму і спеціалізації фермерських господарств повинен оцінюватися з урахуванням переваг ведення найбільш ефективних галузей та їх сумісності, пристосованості до місцевих природно-кліматичних умов та найменшого ризику здійснення господарської діяльності.

Фермерські господарства Черкаської області переважно спеціалізуються на вирощуванні продукції рослинництва. Значна частина угідь зайнята під зерновими та зернобобовими культурами – 60-70%, основними серед яких є кукурудза на зерно та озима пшениця. Також швидко збільшуються площі під соняшник, що недивно, оскільки ця культура нині перебуває у досить привабливій ціновій категорії щодо реалізації відповідного продукту, хоча й таке нарощування може негативно позначитись на якості сільськогосподарських угідь за умов їх постійного використання без зміни попередника.

Важливим напрямом активізації діяльності фермерських господарств Черкаської області має бути оптимізація структури посівних площ, насичених технічними культурами та запровадження ефективних технологій вирощування цих культур. Завдяки цьому фермерські господарства зможуть збільшити обсяги прибутків і підвищити рівень рентабельності виробництва. Найбільш перспективними для вирощування у фермерських господарствах Черкаської області культурами є озима пшениця, ячмінь, цукрові буряки, соняшник та овочі відкритого ґрунту.

Нині за обсягами валової продукції аграрного комплексу Черкаська область впевнено тримає провідні позиції серед інших областей України та робить вагомий внесок у формування продовольчої безпеки держави. За обсягом валової сільськогосподарської продукції вона посідає перше місце серед регіонів України і виробляє 6,2% від загальнодержавного обсягу, хоча використовує лише 3,5% площ сільськогосподарських угідь.

Використання інновацій у перспективі дозволить фермерським господарствам впровадити в господарську практику результати досліджень і розробок у вигляді нових сортів рослин, порід та видів тварин і птиці, нових або поліпшених продуктів харчування, матеріалів, новітніх технологій у рослинництві, тваринництві й переробній промисловості, нових добрив і засобів захисту рослин та тварин, нових методів профілактики й лікування худоби і птиці, нових форм організації й управління різними сферами економіки, що дають змогу підвищити ефективність аграрного виробництва.

Динамічність суспільного розвитку, непередбачуваність його соціальних і економічних процесів призводить до «старіння» одержаної фермером інформації та недостатності набутих ним знань, що може негативно впливати на конкурентоспроможність його господарства. Тому важливою формою обслуговування фермерських господарств є професійні програми підвищення кваліфікації на базі наукових установ та навчальних закладів.

Керівники фермерських господарств повинні вміти правильно підготувати документи для отримання державної підтримки через механізм компенсації частки витрат на будівництво тваринницьких ферм та інших потужностей, придбання нової сільськогосподарської техніки, пільгового кредитування та лізингу. Також фермерам слід використовувати можливості підвищення свого рівня знань на різноманітних сільськогосподарських виставках.

У стратегічній перспективі фермерські господарства Черкаської області мають потенційні можливості посісти одне з провідних місць у розвитку садівництва, зокрема за участю наукових центрів Уманського та Городищенського осередків. Враховуючи зазначене, на прикладі

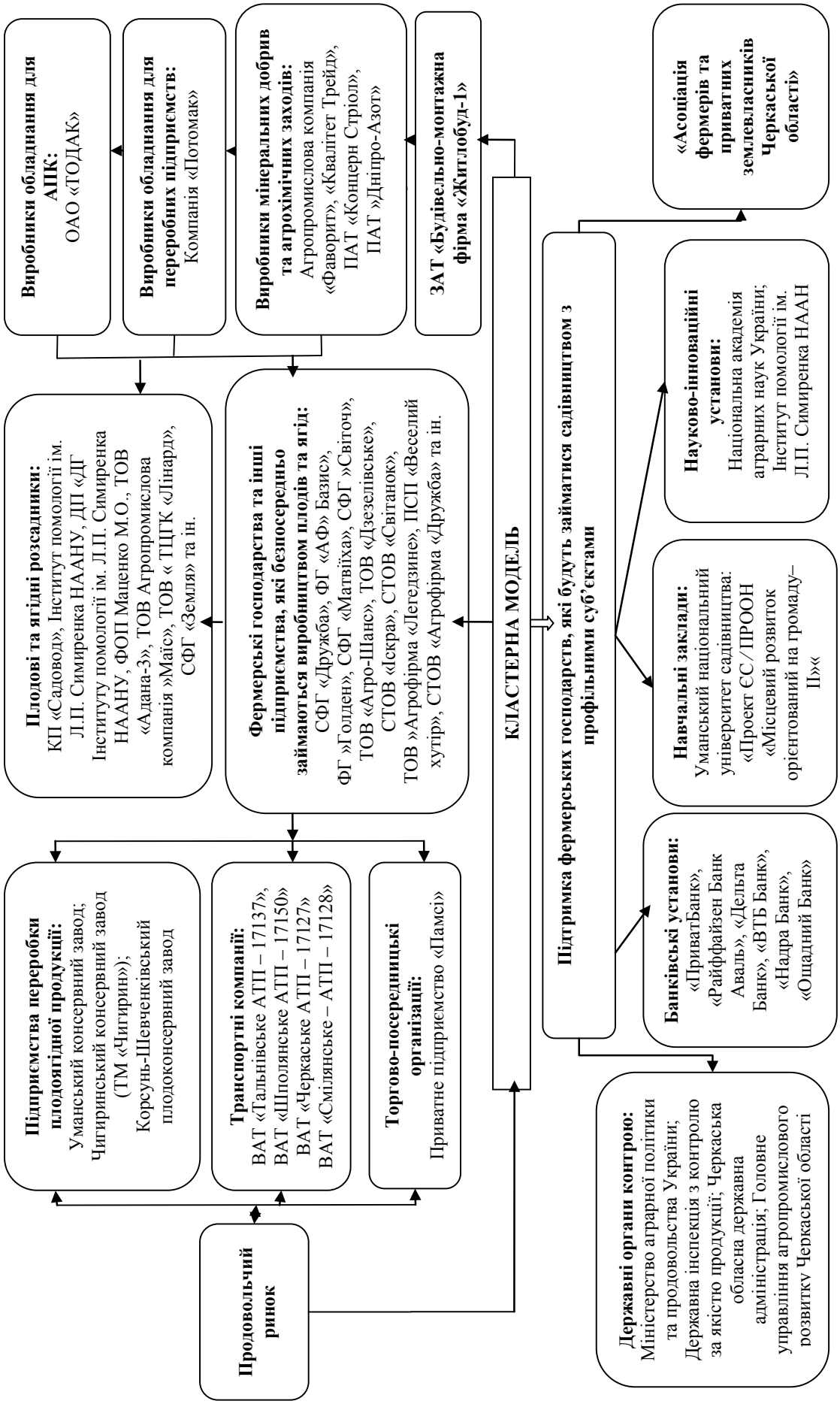


Рис. 1. Кластерна модель для фермерських господарств плодоягідної продукції на прикладі Черкаської області

Джерело: авторська розробка

Черкаської області розроблено кластерну модель розвитку фермерських господарств у напрямі виробництва продукції садівництва (рис. 1).

Основними учасниками розробленого плодоягідного кластера Черкаської області є фермерські господарства, переробні підприємства, підприємства-постачальники матеріально-технічних ресурсів, сервісні структури з надання послуг, збутові організації, банки, науково-інноваційні установи, навчально-наукові заклади з підготовки, перепідготовки кадрів та підвищення кваліфікації, державні структури. Ядро кластера можуть утворювати фермерські господарства та інші сільськогосподарські підприємства, здатні виробляти якісну плодоягідну продукцію, або продукцію переробки, що є лідерами на ринку, і можуть підвищувати рівень конкурентоспроможності своєї продукції у довгостроковій перспективі.

Навколо ядра слід формувати кластероутворюючий блок, що охоплює внутрішні і зовнішні блоки інфраструктури. Перший блок інфраструктури кластера утворюють підприємства та організації, які сприяють виробництву плодоягідної продукції і постачають техніку, засоби захисту рослин і добрива, а також транспортні організації, торгово-посередницькі та інші організації. Блок зовнішньої інфраструктури складається з підприємств та організацій, що сприяють розвитку кластера.

Для забезпечення сталого розвитку фермерським господарствам доцільно формувати кластерні структури з урахуванням ринкового попиту на кінцеву продукцію із залученням капіталу на виробництво та збут сільськогосподарської продукції, її заготівлю, зберігання, переробку та реалізацію, відповідно до авторських пропозицій, обґрунтованих на прикладі регіонального садівничого кластера.

Враховуючи особливості функціонування аграрного сектору економіки, забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств, зокрема і фермерських господарств, значно залежить від державної підтримки.

З метою удосконалення механізму державної фінансової підтримки фермерським господарствам необхідно збільшити її обсяги до рівня, що в коротко- та середньостроковій перспективі сприятиме підвищенню їх конкурентоздатності продукції, а в довгостроковому періоді досягне рівня розвинених країн.

Висновки. Забезпечення ефективної діяльності фермерських господарств у довгостроковій перспективі поряд з підвищенням їх конкурентоспроможності значною мірою визначається рівнем активності фермерських господарств, яким слід долучатись до співпраці з науково-дослідними установами, інвестувати в інтелектуальний капітал, використовувати можливості підвищення свого рівня знань та навичок. Інноваційна діяльність власників фермерських господарств у перспективі дозволить їм впровадити в господарську практику результати досліджень і розробок у вигляді нових сортів рослин, порід та видів тварин і птиці, новітніх технологій.

Формування садівничого кластеру дасть можливість вирішити проблему забезпечення населення Черкаської області якісною плодоягідною продукцією і формувати експортний потенціал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жибак М.М. Стан та шляхи удосконалення функціонування фермерських господарств регіону [Електронний ресурс] / М.М. Жибак. – Режим доступу: www.khntusg.com.ua/files/sbornik/.../04.pdf.
2. Кісіль М.І. Теоретико-методологічні та практичні аспекти формування ефективності інвестицій фермерських господарств / М. І. Кісіль, В.О. Іванченко // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 55–62.
3. Кропивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 3–13.
4. Стратегічні напрями розвитку підприємництва і кооперації в сільському господарстві на період до 2020 року / [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, В.М. Заяць та ін.]; за ред. М.Й. Маліка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 50 с.
5. Харченко В.В. Сталий економічний розвиток аграрної підприємницької діяльності / В.В. Харченко // Наук. вісн. НУБіПУ. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – 2011. – Вип. 168, ч. 1. – С. 116–119.
6. Шаціло Н.І. Методичні підходи до оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва в контексті забезпечення його сталого розвитку / Н.І. Шаціло // Наук. вісн. НУБіПУ. Серія «Економіка, аграрний менеджмент та бізнес». – 2010. – Вип. 154, ч. 1. – С. 349–355.

УДК 659.441.87

Гільорме Т.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри статистики, обліку
та економічної інформатики
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Михайліченко В.А.
студент
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

МЕХАНІЗМ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ЗАСАДАХ ІНВЕСТИЦІЙНОГО АУДИТУ

MECHANISM FOR MARKETING PROMOTION OF INNOVATIONAL ENERGY EFFICIENT TECHNOLOGIES BASED ON INVESTMENT AUDIT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто методологічну платформу побудови механізму маркетингового просування енергозберігаючих технологій на підставі концепції «життєвого циклу» та моделі Курта Левіна. Запропоновано оцінювання загального ризику запровадження даного механізму для розробки стратегій послаблення технічних, фінансових та процедурних ризиків на засадах інвестиційного аудиту.

Ключові слова: механізм, маркетингове просування, енергозберігаючі технології, ризик, стратегія, інвестиційний аудит.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены методологическая платформа построения механизма маркетингового продвижения энергосберегающих технологий на основе концепции «жизненного цикла» и модели Курта Левина. Предложена оценка общего риска внедрения данного механизма для разработки стратегий ослабления технических, финансовых и процедурных рисков на основе инвестиционного аудита.

Ключевые слова: механизм, маркетинговое продвижение, энергосберегающие технологии, риск, стратегия, инвестиционный аудит.

ANNOTATION

The article examines the methodological platform of creation of the mechanism for marketing promotion of energy efficient technologies based on the concept of «life cycle» and Kurt Levin's model. A general risk assessment of the implementation of this mechanism in developing strategies to weaken the technical, financial and procedural risks on the basis of an investment audit is proposed.

Keywords: mechanism, marketing promotion, energy efficient technologies risk,strategy, investment grade audit.

Постановка проблеми. У новому тисячолітті в Україні активно розвивається провадження проектів систем енергозабезпечення на основі використання альтернативних джерел енергії. З метою формування європейської ментальності у вітчизняних споживачів, посередників, постачальників, інших учасників ринкових процесів слід проводити відповідне маркетингове комунікаційне забезпечення створення і просування на ринки інноваційних енергозберігаючих технологій в Україні. Актуальність розробки стратегій зменшення загроз енергетичній безпеці України є безперечною, особливо коли рівень енергоспоживання країни є одним з найвищих у Європі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на певну новизну розробки методологічної платформи формування механізмів маркетингового просування енергозберігаючих технологій, існують розбіжності наукових поглядів, зокрема, О.І. Косов [5, с. 141] при дослідженні проблем розвитку маркетингового управління енергозбереженням в Україні особливу роль відводить саме механізму інформаційної обізнаності споживачів в сфері енергозбереження. Ш. Хэнсен, Дж. Вейсман [7, с. 6] при прогнозуванні нових горизонтів фінансування проектів з енергоефективності розглядають особливості формування глобальних змін на ринку інноваційних енергозберігаючих технологій під впливом створення інформаційного інтерактивного супроводу з використанням Інтернет-технологій. О.В. Полякова [6, с. 163] при розгляді механізму керування просуванням пропонує концептуальну модель організаційно-економічного механізму маркетингового просування послуг, методологічний підхід якої, на наш погляд, можливо застосувати при розробці механізму маркетингового просування енергозберігаючих технологій. Т. Сааті [4, с. 134–138] при формуванні стратегії майбутньої енергосистеми, яка представляє собою зворотний процес, будує п'ять ієрархічних рівнів: фокус, бажані сценарії, проблеми, актори, політики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковому доробку та практичній значущості отриманих результатів, слід зазначити, що певне коло завдань методологічного забезпечення формування механізму маркетингового просування енергозберігаючих технологій у якості об'єктивного підґрунтя стратегічного енергетичного планування суб'єкта господарювання залишається розробленим недостатньо. Потребують поглибленого теоретичного обґрунтування напрями та можливості формування методологічної платформи розробки даного механізму, а

саме: побудова механізму на підставі концепції «життєвого циклу» та моделі Курта Левіна, оцінювання економічної доцільності запропонованих підходів на засадах методики Кронбаха та Глезера, розробка інформаційної моделі маркетингового просування енергозберігаючих технологій (реальний та віртуальний простори), визначення групи ризиків, загального ризику запровадження даного механізму з розробкою відповідних стратегій послаблення.

Мета статті полягає в розробці теоретичних, методологічних положень та практичних рекомендацій щодо формування механізму маркетингового просування енергозберігаючих технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. На підставі концепції «життєвого циклу» [2, с. 163] та моделі Курта Левіна [3, с. 163] процедура формування та впровадження механізму маркетингового просування енергозберігаючих технологій складається з семи етапів: виникнення концепції механізму; проведення необхідних досліджень та отримання необхідної інформації; формування механізму; впровадження механізму; функціонування механізму; закінчення дії механізму чи перехід на більш прогресивний рівень; оцінювання економічної доцільності впровадження механізму (рис. 1).

Об'єкт механізму – маркетингове просування енергозберігаючих технологій та інноваційні енергозберігаючі технології. Суб'єкти механізму – економічні агенти (суб'єкти господарювання, держава, енергосервісні компанії тощо). Мета запровадження механізму – активізація маркетингової комунікаційної взаємодії економічних агентів на енергетичних та промислових ринках України за рахунок удосконалення комунікаційної підтримки.

Сім етапів механізму маркетингового просування енергозберігаючих технологій (ММПЕТ) представляють собою три ієрархічні рівні: підготовчий (визнання необхідності змін; визначення цілей організаційних змін; постановка діагнозу, тобто вивчення причин організаційних змін; планування змін і вибір техніки змін) – це етапи I–III; здійснення змін – IV–VI; оцінка змін – VII. Основними результатами цих трьох етапів є: підготовчий – визначення концепції механізму з зазначеними метою, завданнями та обмеженнями; здійснення змін – побудова та реалізація структурно-логічної моделі механізму; оцінка змін – пояснювальні записи, графічні та математичні моделі, які розкривають сутність, склад та процеси функціонування механізму.

Механізм маркетингового просування енергозберігаючих технологій (ММПЕТ) приводиться у дію за допомогою комплексного наукового інструментарію просування, при цьому пошук здійснюється в інформаційному просторі, який представлений на осях: вид споживчого ринку (A1, A2), засобів просування (B1,

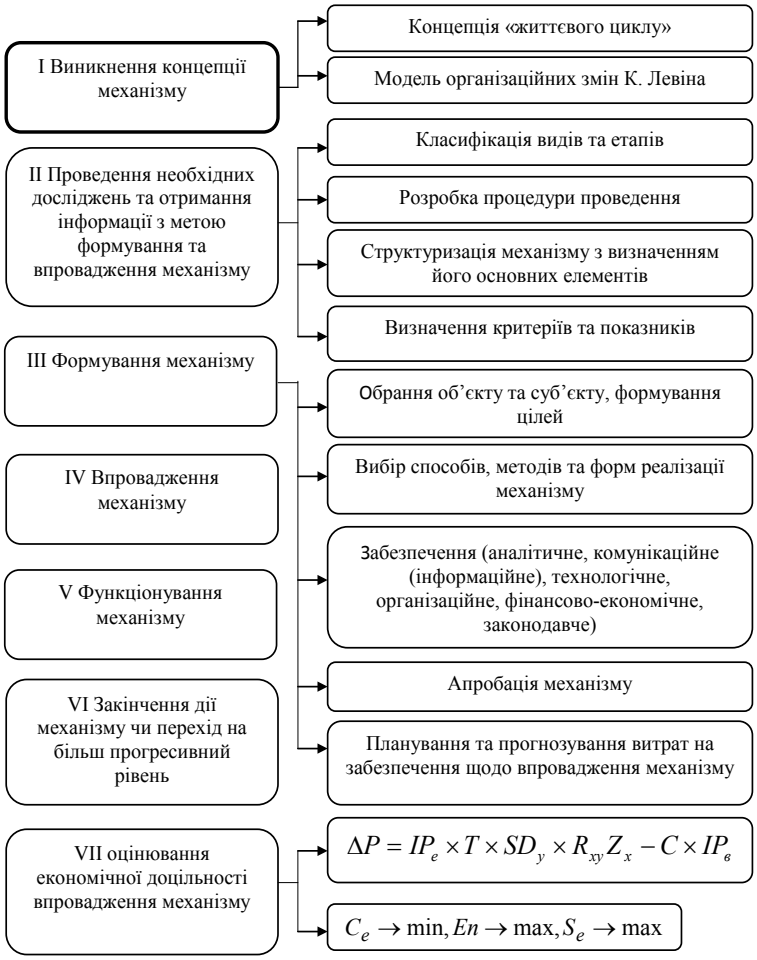


Рис. 1. Модель механізму маркетингового просування енергозберігаючих технологій (ММПЕТ)

Джерело: авторська розробка

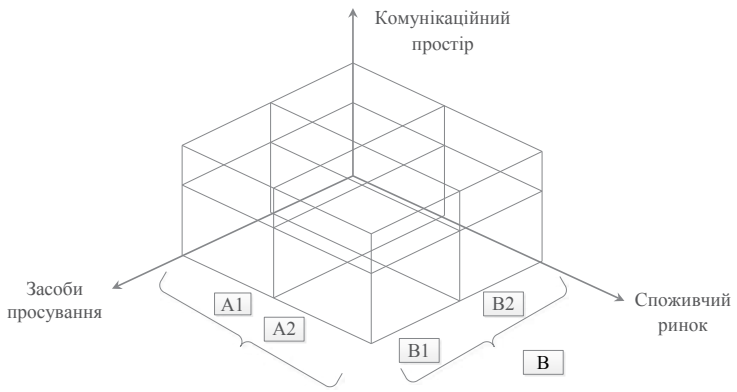


Рис. 2. Простір маркетингового просування енергозберігаючих технологій

Джерело: розроблено на підставі [6]

В2), вид комунікаційного простору (реального, віртуального) (рис. 2).

Інформаційна модель, яка представлена на рис. 2, дозволяє розробити матрицю комбінованих засобів маркетингового просування. Її розширення, яке здійснюється за допомогою маркетингових технологій, дозволяє генерувати та створювати інноваційні засоби просування. Відповідно до формули площини паралелепіпеду, можливо визначити, що інноваційні засоби маркетингового просування енергозберігаючих технологій визначають перехід віртуального комунікаційного простору у реальний як:

$$S_{комунікаційного\ простору} = 2 \times (AB + BC + AC), \quad (1)$$

де: $S_{комунікаційного\ простору}$ – реальний комунікаційний простір; В – сукупність засобів маркетингового просування; А – види споживчих ринків; С – сукупність маркетингових технологій, що дозволяють здійснити ефективне маркетингове просування енергозберігаючих технологій.

При цьому найбільш ефективним маркетинговим просуванням є комплексний вплив – інтегровані маркетингові комунікації. Рівень відповідності комунікаційних засобів та бажань споживачів повинен виступати критерієм вибору ефективності засобів. Але проаналізувати всі аспекти впливу засобів маркетингового просування на споживачів проектів енергозберігаючих технологій досить проблематично насамперед через великий масив вхідних даних. Для цього О.В. Полякова [6, с. 164] пропонує розділити систему оцінки ефективності комунікаційних засобів, виділяти самостійні ієрархічні підсистеми на засадах методу аналізу ієрархій Т. Сааті. При цьому автор визначає чотири рівня критеріїв вибору оптимального комунікаційного засобу просування: перший – тип споживача; другий – економічні показники можливостей споживача; третій – доступні до сприйняття засоби просування; четвертий – інструменти, які забезпечують безпосередній вплив на споживача.

Але при запровадженні механізму просування маркетингового просування енергозберігаючих технологій виникає проблема фінансування. При впровадженні проектів енергозберігаючих технологій підприємством виникають ризики, пов'язані з режимом запровадження, що можливо умовно поділити на три групи: технічні, фінансові, процедурні. В таблиці 1 представлено групи ризиків запровадження механізму маркетингового просування енергозберігаючих технологій (ММПЕТ) та стратегії їх послаблення.

Технічними ризиками можливо управляти за допомогою аналізу змінних (оцінка рівня) та впровадження відповідних стратегій послаблення даного ризику, але при умовах залучення внутрішніх ресурсів і/або зовнішньої підтримки. Майже у всіх випадках (наприклад, пряма закупівля) присутній найвищий рівень

Таблиця 1

Ризики запровадження механізму маркетингового просування енергозберігаючих технологій (РФП) та стратегії їх послаблення

Групи ризиків	Елементи групи ризиків	Стратегії послаблення
Технічні ризики (ТР)	ТР1: ефективність роботи обладнання, довговічність, гарантії	якість специфікацій, процедура обрання енегосервісної компанії, умови контракту
	ТР2: технічний досвід	навчання власного персоналу, найм кваліфікованого зовнішнього консультанта
	ТР3: якість аудиту, точність	технічні здібності та оцінка аудитору, заходи підвищення якості проведення аудиту
	ТР4: виробництво/монтаж продукції	кваліфікація продавця або субпідрядника
	ТР5: експлуатація та обслуговування (O&M)	підвищення кваліфікації персоналу, насамперед його навчання
	ТР6: стійкість заощаджень	якість O&M, адміністративне управління
	ТР7: верифікація заощаджень (підхід, інструменти)	необхідність зміни вимірювання, гарантії або бажаної точності
Фінансові ризики (ФР)	ФР1: проектні заощадження не реалізуються	використання зовнішнього консультування
	ФР2: фіксовані платежі	щомісячні флуктації заощаджень
	ФР3: вартість відкладених рішень	вибір іншого шляху впровадження
	ФР4: післяконтрактні заощадження	інжинірингова підтримка, якість O&M
	ФР5: податкові пільги відсутні	вибір іншої інвестиційної стратегії
Процедурні ризики (ПР)	ПР1: неякісні процедури вибору обладнання	якісний внутрішній чи зовнішній консультаційний досвід
	ПР2: проблеми управління підприємством	якісна підготовка контракту
	ПР3: вибір проекту при критичній ситуації	ретельна підготовка контракту
	ПР4: якість експлуатації та обслуговування; навчання персоналу	побудова кадрової стратегії розвитку персоналу
Загальний ризик (РФП)	$РФП = ТР \times ФР \times ПР$, при $РФП \neq 0 \Rightarrow ТР \neq 0, ФР \neq 0, ПР \neq 0$	

Джерело: розробка авторів

ризику для споживача при найнижчих загальних витратах. Загальною стратегію послаблення технічних ризиків є якісне проведення енергоаудиту, особливо диференційованого інвестиційного аудиту (IGA) – він враховує ризики запровадження (оцінка рівня відповідності менеджменту, професійні навички та здібності персоналу забезпечити якісну експлуатацію та обслуговування (O&M)).

Інвестиційний аудит вимогливий, потребує високої кваліфікаційної підготовки аудитора та певного суб'єктивного суддівства. Аудитор зобов'язаний зважувати багато ключових факторів, зокрема: компетентність менеджменту та його зобов'язання щодо енергоефективності; старанність адміністративно-управлінському персоналу; робочу силу, її кваліфікацію та потребу у навчанні персоналу з експлуатації та обслуговуванню (O&M); рівень складності обладнання, на якому персонал з O&M може працювати ефективно; умови роботи енергоспоживаючого механічного обладнання; наявність у бюджеті статей з ремонту та заміни обладнання; відношення персоналу з O&M до енергетичній програмі.

Фактори фінансового ризику мають першорядну важливість в оцінці максимально рентабельних режимів фінансування заходів енергоефективності. Ризики, які пов'язані з режимами фінансування енергоефективності, завжди великі та різноманітні. Для послаблення факторів фінансового ризику потрібга розробка інвестиційної стратегії з урахуванням рекомендацій інвестиційного аудиту, відповідних верифікації та контролю.

Процедурні ризики пов'язанні з рівнем кваліфікації персоналу на всіх ієрархічних рівнях: управлінців (при прийнятті управлінських рішень щодо запровадження механізму маркетингового просування енергозберігаючих технологій (ММПЕТ) та стратегії їх послаблення), професіоналів (при обранні теоретико-методичних підходів формування механізму та наданні якісних практичних рекомендацій щодо його впровадження, якісне консультування на всіх стадіях життєвого циклу механізму), спеціалістів (формування якісної інформаційної бази, реалізації) та робочих (при виробництві/монтажі). Для послаблення впливу групи процедурних ризиків рекомендовано побудова кадрової стратегії розвитку персоналу, особливо визначення економічної доцільності залучення зовнішнього консультування, субпідряду, аутсортингу (коли ефект кадрових інвестицій у професійний розвиток персоналу підприємства мінімальний).

Елементи ризиків оцінюються балами від 0 до 10 відповідно кожного критерію і вводяться в оціночну форму (зазвичай електронну таблицю) для кожного з основних критеріїв. Ці бали потім сумуються. Загальна кількість балів за кожним основним критерієм множиться на коефіцієнт «ваги», що відображає відносну важливість кожного критерію. Після цього визначається загальний ризик запровадження механізму маркетингового просування енергозберігаючих технологій (РФП). Пропонується його визначати за аналітичною формулою:

$$РФП = ТР \times ФР \times ПР, \quad при\ РФП \neq 0 \Rightarrow ТР \neq 0,\ ФР \neq 0,\ ПР \neq 0 \qquad (2)$$

де: РФП – загальний ризик запровадження механізму просування маркетингового просування енергозберігаючих технологій; ТР – технічні ризики, ФР – фінансові ризики, ПР – процедурні ризики.

На останньому етапі нівелювання ризиків запровадження механізму маркетингового просування енергозберігаючих технологій є формування науково обґрунтованої шкали суттєвості загального ризику (при цьому можливо два варіанти: побудова матриці взаємозв'язку між компонентами (групами) ризику – шкали: «низький», «середній» та «високий» або значення у відсотках). Закінчення дії механізму чи перехід на більш прогресивний рівень обумовлюється значенням цієї шкали. Наприклад, якщо загальний ризик запровадження даного механізму попадає у площину елімінації (DIVEST) – необхідно його закінчення механізму, у площину інтенсифікації зусиль (BUILD) – перехід на більш прогресивний рівень.

При оцінюванні економічної доцільності запропонованих підходів, на наш погляд, необхідно визначити показник валідності (характеристика, яка відображає здатність отримувати результати, що відповідають поставленій меті, та обґрунтовує адекватність рішень, які приймаються). За основу для розрахунку раціональності використання механізму формування ММПЕТ пропонується використати методику Кронбаха та Глезера (Cronbach & Gleser) [1], при цьому відкоригована (з урахуванням особливості даного механізму) аналітична формула має вигляд:

$$\Delta P = IP_e \times T \times SD_y \times R_{xy} Z_x - C \times IP_в, \qquad (3)$$

де: ΔP – зростання прибутку за рахунок впровадження механізму (тис. грн.); IP_e – кількість проектів інноваційних енергозберігаючих технологій, які були запровадженні за допомогою даного механізму (од.); T – тривалість діючих проектів (р.); SD_y – стандартне відхилення критерію успішності, що визначає існуючі відмінності між успішними та неуспішними проектами у прибутку, які вони приносять підприємству (тис. грн.); R_{xy} – коефіцієнт критеріальної валідності механізму; Z_x – середнє стандартизоване значення головного критерію успішності проектів; C – витрати на провадження механізму (тис. грн.); IP_B – кількість проектів, які були оцінені (од.).

При цьому, на наш погляд, критеріями успішності проектів інноваційних енергозберігаючих технологій є: зменшення енерговитрат підприємства ($C_e \rightarrow min$), збільшення енергоефективності ($E_n \rightarrow max$), збільшення енергобезпеки

підприємства ($S_e \rightarrow max$). Головний критерій успішності проектів інноваційних енергозберігаючих технологій обирається за допомогою експертної оцінки для кожного підприємства окремо, залежно від стадії життєвого циклу суб'єкта господарювання.

Висновки. Управлінські рішення, які приймаються на початкових стадіях запровадження ММПЕТ, істотно впливають на комунікаційну ефективність маркетингового просування енергозберігаючих технологій, тривалість та вартість запровадження механізму, вартості відкладених рішень та відповідно економічну ефективність. Формування механізму маркетингового просування інноваційних енергозберігаючих технологій на ринках товарів і послуг України призведе до таких позитивних змін: стимулювання інтересу і мотивації до інноваційних енергозберігаючих технологій; у суб'єктів маркетингового просування – підвищення рівня активності і самостійності, розвитку навичок аналізу та рефлексії діяльності, розвитку прагнення до співпраці, емпатії. Це дозволить здійснювати комунікаційну підтримку при впровадженні проектів енергозберігаючих технологій.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є: розробка на підставі метода аналізу ієрархій рівнів вибору оптимального комунікаційного засобу просування енергозберігаючих технологій, оцінювання організації та координування маркетингового логістичного сервісу в інноваційних енергетичних мережах, розробка процедури маркетингової комунікаційної взаємодії економічних агентів на енергетичних та промислових ринках України на підставі розробленого механізму з урахуванням впливу стейкхолдерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Cronbach, L.J. and Gleser, G.C. (1957). Psychological tests and personnel decisions. Urbana: University of Illinois Press.
2. Levitt T. Expoit the product life cycle / T. Levitt // Harvard Business Review. – vol. 43. – November-December 1965. – pp. 81–84
3. Lewin K. (1943). Defining the «Field at a Given Time.» Psychological Review. 50: 292-310. Republished in Resolving Social Conflicts & Field Theory in Social Science, Washington, D.C.: American Psychological Association, 1997.
4. Саати Т.Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т.Л. Саати; пер. с англ. В.Г. Вачнадзе. – М.: Радио и связь, 1993. – 316 с.
5. Косов О.І. Сучасні проблеми маркетингового управління енергозбереження в Україні / О.І. Косов // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3(25). – С. 140–144.
6. Полякова О.В. Механизм управления продвижением / О.В. Полякова // Известия Тульского государственного университета. Серия «Экономические и юридические науки». – 2013. – № 1–1. – С. 162–166.
7. Хэнсен Ш. Перфоманс – контрактинг: новые горизонты / Ш. Хэнсен, Дж. Вейсман // Энергоаудит и энергосервис. – 2013. – № 2(26). – С. 4–11.

УДК 336.77:334.72

Голобородько Я.О.
аспірант
Уманського національного університету садівництва

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

THE ROLE OF INVESTMENT ASSURANCE IN RISING THE COMPETITIVENESS OF BUSINESS ENTITIES IN AGRICULTURE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасний стан та напрями вдосконалення інвестиційного забезпечення в конкурентоспроможності аграріїв. Основним джерелом інвестицій за сучасних умов господарювання аграріїв є власні джерела фінансування, що певною мірою обмежують їх в розширенні затрат інвестиційного спрямування. Диверсифікація джерел має першочергове значення для суб'єктів господарювання аграрної галузі. Дієвість інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності аграріїв зросте внаслідок відновлення практики нормативного розподілу прибутку та зміни організації ведення бухгалтерського обліку, яким передбачено облік витрат і джерел інвестиційного спрямування відображати в окремому розділі балансу. Облік зберігання фінансових ресурсів в банках слід розділити за спрямуванням залежно від інвестиційного чи операційного характеру.

Ключові слова: інвестиційне забезпечення, конкурентоспроможність, криза, прибуток, пільгове кредитування, інвестиційна і операційна діяльності.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано современное состояние и пути совершенствования инвестиционного обеспечения конкурентоспособности аграриев. Основным источником инвестиций при современных условиях ведения хозяйства аграриев являются собственные источники финансирования, которые в определенной степени ограничивают их в расширении затрат инвестиционного характера. Диверсификация источников имеет первоочередное значение для субъектов ведения хозяйства аграрной отрасли. Действенность инвестиционного обеспечения конкурентоспособности аграриев возрастет вследствие возобновления практики нормативного распределения прибыли и изменения организации ведения бухгалтерского учета, предусматривающего учет расходов и источников инвестиционного характера отображать в отдельном разделе баланса. Учет хранения финансовых ресурсов в банках следует разделить в зависимости от их использования, в частности операционной и инвестиционной сферы деятельности.

Ключевые слова: инвестиционное обеспечение, конкурентоспособность, кризис, льготное кредитование, инвестиционная и операционная деятельность.

ANNOTATION

The modern state and the ways of improvement of investment support of competitiveness of farmers are given in the article. The main sources of investment in modern conditions of farming are the private sources of financing which on some extent restrict them in expansion of investment spendings. The diversification of sources has the primary importance for business entities of farming in agriculture. The validity of investment assurance of competitiveness of farmers is increasing according to renewal of practice of a standard division of profit and change of an organization of accounting which foresees to reflect recording of spendings and sources of investment character in a special section of balance. The account of deposits of financial resources in banks is necessary to divide depending on their usage especially on operational and investment sphere of activity.

Keywords: investment assurance, competitiveness, crisis, concessional lending, investment and operating activity.

Постановка проблеми. Рівень інвестиційного забезпечення суб'єктів аграрного виробництва впливає на розвиток економіки, конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції та ефективність виробництва. З метою гарантування продовольчої безпеки держава має орієнтуватися на міжнародні стандарти рівня і якості життя, зростання виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції з використанням сучасних прогресивних технологій, передових технологій господарювання. Економічний розвиток аграрної галузі, її конкурентоспроможності і стійкості обумовлені зростанням ефективності діяльності окремих суб'єктів галузі з метою забезпечення соціально-економічного їх розвитку, зокрема та національного господарства в цілому. Ринкові умови господарювання вітчизняної економіки із застосуванням стратегії інноваційного і стійкого розвитку потребують інтенсифікації конкурентних процесів аграрної галузі. Внаслідок зростаючої глобалізації в сучасному світовому економічному просторі конкуренція і стійкий розвиток, як невід'ємні складові економічних процесів, проявляються як на мікроекономічному, так і макроекономічному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наслідки фінансової кризи переконливо свідчать, що нагальною проблемою для аграріїв є і залишається пошук інвестицій, здатних забезпечити розширене відтворення сільськогосподарського виробництва. Країни з розвиненими ринковими відносинами у кризовий період використовують як державні джерела фінансування, так і банківські кредити, здатні безперебійно фінансувати інвестиційних проектів в аграрну галузь.

Питання інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів аграрного виробництва завжди було в центрі уваги провідних вітчизняних і зарубіжних вчених. Дослідженню теоретичних та практичних питань з цієї проблеми присвятили свої наукові праці М. Дем'яненко, О. Гудзь, М. Малік, М. Кисіль, М. Коденська, П. Саблук, П. Стецюк та багато інших.

Постановка завдання. Завданнями цієї статті є дослідження стану та перспектив інноваційного забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання аграрної галузі.

В опублікованих наукових працях вітчизняних вчених остаточно не окреслені особливості впливу інвестиційного забезпечення на конкурентоспроможність суб'єктів аграрного виробництва за умов кризи, не повною мірою висвітлено вплив регуляторів на зростання обсягів фінансування інвестиційної діяльності галузі. Актуальність, практичне значення зазначеної проблеми, недостатнє її висвітлення в економічній літературі зумовили вибір теми статті. Для виконання поставленої мети у процесі його проведення використано економіко-статистичні методи дослідження, зокрема метод ретроспективного аналізу, монографічний та табличний.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток аграрної галузі охоплює біологічні, екологічні, соціальні та економічні системи, що потребують створення відповідних умов для їх розвитку. Стратегія стійкого розвитку аграрної галузі на сучасному етапі полягає в забезпеченні комплексного і системного використання резервів, спрямованих на зростання ефективності та конкурентоспроможності виробництва і створення на цій основі передумов для стійкого довготривалого зростання і розвитку економіки, гарантування продовольчої безпеки, максимально високих темпів реальних доходів та якості життя населення. Успішна реалізація цієї стратегії можлива при дотриманні певних вимог.

По-перше, вона повинна мати інноваційно-інвестиційну спрямованість і орієнтуватися на максимальну мобілізацію внутрішніх резервів суб'єктів господарювання галузі.

По-друге, найважливішою вимогою до стратегії розвитку аграрного виробництва є неухильне і стійке зростання ефективності та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції за рахунок збалансованого розвитку продуктивних сил на основі впровадження зберігаючих технологій, прогресивних методів ведення виробництва.

По-третє, розроблення і реалізація стратегії розвитку аграрної галузі має передбачати органічне поєднання державного регулювання економіки аграрної галузі і створення умов для самокерованої інноваційної діяльності приватного бізнесу і підприємництва.

По-четверте, вимогою до стратегії регіонального розвитку аграрної галузі є комплексне і системне вирішення науково-технічних, економічних і соціально-екологічних проблем, здатних гарантувати продовольчу незалежність і безпеку.

Вирішення проблеми забезпечення інвестиційного розвитку в підвищенні конкурентоспроможності суб'єктів господарювання аграрної галузі можливе за рахунок різних джерел, а саме власних, коштів бюджетів всіх рівнів, банківських кредитів, зокрема і отриманих на пільгових умовах, залучення іноземних інвестицій, активного використання позабюджетних коштів.

За сучасних умов аграрії використовують для фінансування інвестиційних проектів бюджетні та позабюджетні кошти, залучають іноземні

Таблиця 1

Інвестиції за джерелами фінансування суб'єктів господарювання аграрної галузі Черкаської області, за роками

Показники	2010	2011	2012	2013
У фактичних цінах, тис. грн				
Усього	**281 428**	**3 225 323**	**3 781 025**	**3 413 314**
зокрема за рахунок				
коштів державного бюджету	195 150	232 109	217 807	127 487
коштів місцевих бюджетів	138 702	153 036	180 258	215 497
власних коштів підприємств та організацій	1 620 919	2 182 982	2 624 706	236 2406
кредитів банків та інших позик	320 238	291 222	337 914	307 693
коштів іноземних інвесторів	6 066	24 070	–	4 254
коштів населення на будівництво власних квартир	24 958	30 685	44 038	36931
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	340 695	231 987	314 523	299143
інших джерел фінансування	184 700	79 232	61 779	59903
Відсотків до загального обсягу				
Усього	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
зокрема за рахунок				
коштів державного бюджету	6,9	7,2	5,8	3,7
коштів місцевих бюджетів	4,9	4,7	4,8	6,3
власних коштів підприємств та організацій	57,2	67,7	69,4	69,2
кредитів банків та інших позик	11,3	9,0	8,9	9,0
коштів іноземних інвесторів	0,2	0,7	–	0,1
коштів населення на будівництво власних квартир	0,9	1,0	1,2	1,1
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	12,0	7,2	8,3	8,8
інших джерел фінансування	6,5	2,5	1,6	1,8

Джерело: дані Державної служби статистики України Головного управління статистики у Черкаській області

інвестиції та кредити комерційних банків (табл. 1). Водночас, як свідчить практика, ще не повною мірою використані можливості щодо пошуку альтернативних джерел фінансування інвестиційних проектів, здатних забезпечити виконання інвестиційних програм.

Проведений аналіз даних свідчить, що впродовж досліджуваного періоду найбільшу питому вагу в структурі інвестицій в аграрну галузь Черкащини займають власні кошти суб'єктів господарювання. Якщо у 2010 р. питома вага власних коштів суб'єктів господарювання в інвестиції склала 57,2%, то у 2013 р. на 12,0 відсоткових пункти більше. Основними джерелами власних коштів суб'єктів господарювання є прибуток та амортизаційні відрахування. Суттєво скоротилися інвестиції в аграрну галузь області за рахунок коштів державного бюджету з 6,9% від загальної вартості інвестицій в галузь у 2009 р. до 3,7% у 2013 р. Натомість на 1,4 відсоткових пункти у 2013 р. проти 2010 р. зросли інвестиції з місцевого бюджету. Незначні суми інвестицій аграрії отримують від комерційних банків. Їх питома вага в загальних джерелах інвестицій аграрної галузі в 2013 р. склали 9,0% або на 2,3 відсоткових пункти менше порівняно з 2010р. В аграрну галузь Черкаської області майже не надходять інвестиції від іноземних інвесторів. За досліджуваний період надійшло інвестицій в аграрну галузь області у 2010 р. на 6 066 тис. грн, у 2011 р. – 24 070 тис. грн і у 2013 р. на 4 254 тис. грн., або відповідно 0,2, 0,7 і 0,1% від загальних інвестицій.

Диверсифікація надходження інвестицій за джерелами має першочергове значення. Водночас із проблемами фінансово-кредитної системи, що виникали на тлі кризи в країні, політичною ситуацією, розраховувати на приплив інвестицій не має сенсу. Тому власні джерела фінансування залишаються головним джерелом інвестиційних надходжень суб'єктів господарювання. Як свідчить проведений аналіз, не всі суб'єкти господарювання області в економічно обґрунтованих розмірах спрямовують прибуток на інвестиції. З відміною нормативного методу розподілу прибутку суб'єкти господарювання аграрної галузі отриманий прибуток взагалі не спрямовують на розширене відтворення, зокрема поповнення статутного капіталу в частині основних засобів та оборотних активів. Вважаємо, що нинішня практика розподілу прибутку для суб'єктів господарювання аграрної галузі не підтвердила своєї дієвості. Тому слід повернутися до практики нормативного розподілу прибутку з обов'язковим його розподілом на поповнення статутного капіталу в частині основних засобів та оборотних активів. Внаслідок цього суб'єкти господарювання зможуть сформувати власні джерела для фінансування інвестиційних проектів.

В економічній літературі останніх років зростає інтерес до проблеми вдосконалення фінансової звітності суб'єктів господарювання аграрної галузі. Загальновідомо, що за часів директивної економіки в складі балансу сільськогосподарського підприємства обліковувалися окремо в четвертому розділі активу балансу затрати на капітальні вкладення, а в пасиві цього ж розділу – джерела їх фінансування. Така практика сприяла оперативному отриманню суб'єктами господарювання інформації щодо наявних інвестиційних витрат та джерел їх фінансування. Крім того, на основі отриманої щомісячної інформації щодо затрат інвестиційного характеру та джерел їх фінансування слугувало основною передумовою для розрахунку помісячного розміру іммобілізації коштів інвестиційного характеру в операційну діяльність. Побудова бухгалтерського обліку повинна сприяти закріпленню як за операційною, так і інвестиційною сферою діяльності розміру власного капіталу, необхідних для безперебійного процесу виробництва.

У цьому аспекті цікавим є розмежування джерел фінансування інвестиційної та операційної сфер діяльності. Такий практичний досвід застосовували, і притому успішно, у сільськогосподарських кооперативах Чехії та Угорщини [1, с. 28]. В сільськогосподарських підприємствах цих країн в рамках одного звіту складають окремо інвестиційний та операційний баланси. Останній відображає розміщення всіх оборотних активів і джерел їх фінансування, що в певній мірі сприяє попередженню їх відволікання на інші цілі.

Сьогодні відповідно до методології бухгалтерського обліку кошти підприємства зосереджені на одному рахунку. Акумуляція на одному рахунку коштів операційної і інвестиційної діяльності не дала бажаних результатів і призвела до відволікання власних фінансових ресурсів на непередбачувані цілі [2, с. 31]. Результати проведеного дослідження свідчить, що режим функціонування єдиних рахунків можна запроваджувати лише для високорентабельних суб'єктів господарювання, які не мають простроченої заборгованості з кредитів. Суб'єкти господарювання, що не забезпечують збереження власних оборотних активів, повинні розділити не тільки зберігання коштів на окремих рахунках в банку, але і джерела фінансування як операційної, так і інвестиційної сфер діяльності. Відособлення ресурсів, передбачених для інвестиційної та операційної сфер діяльності сприятиме закріпленню твердо фіксованої суми коштів, необхідних для безперебійного процесу виробництва операційної та інвестиційної діяльності.

В Україні активно обговорюється питання щодо зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення та створення на найближчу перспективу ринку їх продажу. Підвищенню інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності аграріїв на найближчу перспективу може сприяти зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського при-

значення. Це є однією із передумов залучення в галузь додаткових фінансових ресурсів, які спрямовувалися б на фінансування інвестиційних проектів суб'єктів господарювання аграрної галузі. Частина коштів від продажу земель сільськогосподарського призначення повинна спрямовуватися на формування спеціального фонду і використовуватися на фінансування інвестиційних проектів суб'єктів господарювання аграрної галузі. Це потребує на законодавчому рівні прийняття закону, яким би передбачалося створення спеціального джерела для фінансування інвестиційної діяльності аграріїв від продажу земель сільськогосподарського призначення.

З метою підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання галузі власники сільськогосподарських земель, зі своєї сторони, повинні інтегруватися з державними органами через участь їх капіталів для втілення в реальність інноваційних ідей, технологічних розробок для покращення інвестиційного середовища галузі. Крім цього, державна підтримка інвестиційних проектів аграріїв повинна передбачати фінансування через систему державних інвестиційний програм, формування інноваційної інфраструктури, використання непрямих методів регулювання (використання фіскальних методів, нормативно-правове регулювання у сфері передачі, захисту й охорони інтелектуальної власності, а також створення сприятливих умов для діяльності структур, що беруть участь у виробництві та комерційній реалізації наукових знань і технологій).

Загальновідомо, що впродовж тривалого періоду для аграріїв діє механізм пільгового кредитування через здешевлення відсотків за отримані кредити, зокрема і довгострокові. Водночас, як свідчить аналіз, їх розмір в цілому по Україні не значний. В останні роки внаслідок фінансової кризи пільгове кредитування як операційної, так і інвестиційної діяльності практично призупинено як по Україні в цілому, так і по Черкаській області зокрема.

Досвід отримання довгострокових пільгових кредитів у Черкаській області свідчить про ручний, а не економічний механізм їх розподілу позичальникам. Відсутність чіткого механізму розподілу пільгових кредитів призвело до того, що окремі райони області не отримали широкого доступу до пільгових довгострокових кредитів. На недоліки наявного механізму розподілу пільгового кредиту в інвестиційну діяльність аграріїв привертали увагу також інші дослідники цієї проблеми [3, с. 38]. Недоліком в розподілі пільгових довгострокових банківських кредитів для інвестиційних потреб, як свідчать результати дослідження, є несформована банківська система Черкащини, оскільки в області взагалі відсутні материнські банки. Всі банки, що функціонують в області, є дочірніми. Звідси і незацікавленість їх у фінансуванні інвестиційних проектів суб'єктів господарювання аграр-

Таблиця 2

Основні показники інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання аграрної галузі Черкаської області, за роками

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах) млн грн	3 040,4	2 831,0	3 397,2	4 144,5	3 210,4
У% до попереднього року	52,8	93,1	120,0	122,9	94,5
Інвестиції в основний капітал на одну особу, грн	2 345,8	2 174,1	2 524,3	2 978,4	2 707,3
Валова продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 р., млн грн	11 809,4	12 318,3	14 489,1	14 028,8	14 946,9
рослинництва	6 881,4	6 360,8	8 540,5	8 106,3	9 028,8
тваринництва	4 928,0	5 957,5	5 948,6	5 922,5	5 918,1
Індекси валової продукції сільського господарства, у % до попереднього року	109,0	104,3	117,6	96,8	106,5
Індекси валової продукції в постійних цінах 2010 р. у відсотках до 1990 р.	104,7	109,2	128,5	124,4	133,3
Чистий прибуток (збиток), млн грн	1021,1	1735,4	2 015,4	2 553,9	1 326,5
у % до попереднього року	152,4	169,9	116,1	126,7	51,9
Питома вага прибуткових підприємств, %	79,0	77,9	88,2	89,4	82,1
Рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва, %	18,3	18,1	27,1	24,9	9,7
Питома вага інвестицій у вартості основних засобів, %	3,7	2,9	2,5	2,1	1,9
Збільшення вартості основних засобів, у % до попереднього року	109,8	116,2	109,3	106,8	115,2
Питома вага основних засобів до валюти балансу, %	32,9	34,1	34,2	36,4	37,0
Питома вага амортизації в структурі витрат на виробництво продукції, %	4,3	4,2	4,1	4,1	4,5
Питома вага інвестицій в довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва у % до загальної суми інвестицій в галузь	1,9	1,7	2,4	2,5	2,4

Джерело: дані Державної служби статистики України Головного управління статистики у Черкаській області

ної галузі області. Наслідком такого стану є не лише щорічне зменшення питомої ваги інвестицій у вартості основних засобів, але і вартості знову введених основних засобів як активної частини ресурсного потенціалу (табл. 2).

Приведені дані свідчать, що за досліджуваний період інвестиції в аграрну галузь області у 2013 р. порівняно з 2010 р. зросли на 5,6%. У 2011 р. інвестиції в аграрну галузь області порівняно з 2010 р. зросли на 20,0%, а у 2012 р. порівняно з 2011 р. – на 22,9%. На одного працівника в аграрній галузі області розмір інвестицій у 2013р. порівняно з 2012 р. скоротився на 271,1 грн і склав 2 707,3 грн. На тлі зростання вартості валової продукції сільського господарства в постійних цінах 2010 р. за досліджуваний період суб'єкти господарювання аграрної галузі області не нарощують обсяги інвестиції в основні засоби.

Якщо валова продукція в постійних цінах 2010 р. у 2013 р. порівняно з 2012 р. зросла на 6,5%, а порівняно з 1990 р. на 33,3%, то питома вага інвестицій у вартості основних засобів, скоротилася на 0,2 відсоткових пункти. Варто відмітити, що фінансовий стан суб'єктів господарювання аграрної галузі області дає змогу нарощувати фінансові ресурси для інвестиційних проектів. За досліджуваний період намітилася стабільна тенденція щодо кількості прибуткових підприємств. Їх розмір коливається від 89,4% до загальної кількості суб'єктів господарювання у 2012 р. до 77,9% у 2010 р. при рівні рентабельності від 9,7% у 2013 р. до 27,1% у 2011 р. Це дає підстави стверджувати про їх здатність функціонувати на умовах самофінансування і самоокупності, можливості спрямування фінансових ресурсів в інвестиційні проекти. Незважаючи на те, що за досліджуваний період має місце збільшення вартості основних засобів та їх питомої ваги в структурі балансу аграрії не спрямовують фінансові ресурси в основні галузі аграрного виробництва. Зокрема у 2013 р. порівняно з 2012 р. вартість основних засобів зросла на 8,4 відсоткових пункти,

Таблиця 3

Наявність основних видів техніки суб'єктів аграрного виробництва Черкаської області (на кінець року, шт.)

Показники	2010	2011	2012	2013
Трактори	7 224	7 236	7 545	7 338
Вантажні та вантажно-пасажирські автомобілі	5 761	5 810	6 032	5 844
Причепи та напівпричепи	4 227	4 127	4 097	3 802
Плуги	2 722	2 733	2 847	2 899
Культиватори	2 943	2 994	3 132	3 195
Борони	17 066	17 638	16 874	16 915
Машини посівні та для садіння	3 451	3 542	3 690	3 618
Розкидачі гною і добрив	1 164	1 222	1 297	1 236
Дощувальні машини	146	139	116	143
Машини і пристрої для поливу	48	56	66	85
Машини для захисту сільськогосподарських культур	734	807	874	765
Сінокосарки	570	562	567	602
Жатки валкові	582	603	608	582
Комбайни:				
зернозбиральні	1 335	1 367	1 432	1 301
кукурудзозбиральні	166	171	168	156
кормозбиральні	380	371	367	354
картоплезбиральні	13	12	11	10
Техніка для післяурожайних робіт	746	796	818	892
Доїльні установки та апарати	941	958	946	939
Машини і механізми для приготування кормів	158	160	193	199
Роздавачі кормів:				
для великої рогатої худоби;	339	341	333	327
для свиней	59	49	58	58
Транспортери для прибирання гною	1 732	1 732	1 705	1 615
Введено в експлуатацію об'єктів сільськогосподарського призначення				
Тваринницькі приміщення, тис. скотомісць:				
для великої рогатої худоби	–	3,0	0,2	1,0
для свиней	5,0	84,7	2,0	11,5
Приміщення для птиці, тис. птахомісць	7 040,0	4 480,0	773,0	–
Силосні та сінажні споруди, тис. м3	–	–	118,3	70,2

Джерело: дані Державної служби статистики України Головного управління статистики у Черкаській області

а питома вага основних засобів до валюти балансу – на 0,6 відсоткових пункти, інвестиції в довгострокові біологічні активи рослинництва і тваринництва скоротилися на 0,1 відсоткових пункти. Внаслідок такої практики суб'єкти господарювання аграрної галузі області фінансові ресурси вкладають в придбання імпортованої дорого вартісної сільськогосподарської техніки, устаткування, чим стимулюють виробництво іноземних виробників. При придбанні дорогої сільськогосподарської техніки значно зростає вартість виробленої продукції, зокрема і за рахунок нарахованої амортизації, розмір якої у 2013 р. порівняно з 2012 р. зріс на 0,4 відсоткових пункти.

В економіці Черкащини аграрна галузь продовжує відігравати найважливішу роль (а власне область залишається індустріально-аграрною), є одним з основних виробників аграрної і агропромислової продукції України. Економічний розвиток Черкаської області значною мірою визначався загальноукраїнськими тенденціями щодо податкової, бюджетної, інвестиційної та соціальної політики. Матеріально-технічна база суб'єктів господарювання з року в рік старіє, скорочується і не оновлюється (табл. 3). За досліджуваний період надходження тракторів, комбайнів та іншої сільськогосподарської техніки суттєво скоротилося. В результаті кількість тракторів суб'єктів аграрного виробництва у 2013 р. проти 2012 р. скоротилася на 2,7%, вантажних автомобілів – на 3,1%, зернозбиральних комбайнів – на 9,1%, кукурудзозбиральних комбайнів на – 7,1%.

Відсутність реальних джерел фінансування витрат інвестиційного спрямування негативно вплинуло на введення в експлуатацію об'єктів сільськогосподарського призначення. Протягом 2010-2013 рр. в цілому по області введено в експлуатацію приміщень для великої рогатої худоби на 4,2 тис. скотомісць, свиней – на 103,2 тис. скотомісць при зменшенні поголів'я худоби в цілому щодо суб'єктів господарювання аграрної галузі.

Станом на 1 січня 2014 р. поголів'я ВРХ у сільськогосподарських підприємствах порівняно з 2001 р. скоротилося на 58,5%, господарств населення – на 28,0%. За досліджуваний період зменшується поголів'я корів. Зокрема в сільськогосподарських підприємствах станом на 1 січня 2014 р. порівняно з аналогічним періодом 2001 р. – на 61,6 тис. голів, господарств населення – на 32,1 тис. голів. Аналогічна ситуація з поголів'ям овець і кіз, зменшення якого станом на 1 січня 2014 р. порівняно з 2001 р. у сільськогосподарських підприємствах склало 2,7 тис. голів, господарств населення – 21,3 тис. голів. Позитивним щодо суб'єктів господарювання області є збільшення поголів'я птиці та зростання поголів'я всіх видів тварин на фермерських господарствах. З метою збереження і нарощування поголів'я худоби і птиці необхідна виважена державна політика, спрямована на підтримку аграрної галузі в цілому і розвитку тваринництва зокрема.

Водночас, як зауважує О.Є. Ґудзь, неспроможність більшості керівників аграрних підприємств працювати в нових умовах, застосовувати фінансовий менеджмент, нові виробничі та маркетингові технології для досягнення сталого економічного зростання розвитку своїх підприємств є однією з причин зниження прибутковості, а тому й їх конкурентоспроможності [4, с. 89].

Дієвою формою підвищення інвестиційної конкурентоздатності суб'єктів господарювання аграрної галузі області є створення нових форм господарювання, зокрема інтеграційних. Поєднання в одному крупному підприємстві сільськогосподарського виробництва, переробки і торгівлі приносить відчутний прибуток, дає змогу підвищити заробітну плату працівникам, успішно вирішувати соціальні проблеми колективу, забезпечує подальший розвиток виробництва за рахунок власних ресурсів [5, с. 26].

В аграрній галузі Черкащини в останні роки інтенсивно поширюється інтеграція суб'єктів господарювання аграрної галузі з промисловими підприємствами. Зокрема фірма «Байс» (м. Умань) об'єдналася із аграрними формуваннями ТОВ «Громи» та ТОВ «Собківка». При органічній сполуці промислового і аграрного виробництва принципово по-новому вирішується одна з найактуальніших проблем, тобто згладжуються економічні протиріччя між інтегруючими галузями і підприємствами. Приклади інтеграції суб'єктів господарювання аграрної галузі беззаперечні. Водночас інвестиційна політика повинна базуватися на науково обґрунтованому співвідношенні державної підтримки, національного, приватного та іноземного капіталів у створенні передумов нових інтеграційних формувань всіх типів.

Вітчизняний і зарубіжний інтеграційний досвід свідчить, що найбільш ефективною є вертикальна інтеграція, яка охоплює весь технологічний процес, від виробництва сільськогосподарської продукції до реалізації продукції її переробки. Як свідчить практика, господарювання суб'єктів господарювання в умовах агропромислової інтеграції позитивно впливає на організацію виробництва, сприяє прискоренню колообігу виробничого циклу. По-перше, зникає необхідність у посередниках, що постачають промислові підприємства сільськогосподарською сировиною, а це дає змогу вивільнити оборотні активи з сфери обігу, що позитивно впливає на конкурентоздатність продукції. По-друге, прискорюється просування продукції і сировини, що швидко псується через усі ланки технологічного процесу, що має важливе значення, оскільки зводяться до мінімуму її втрати. По-третє, значно скорочуються транспортні витрати, що здорожували продукцію, яку постачають переробним підприємствам. По-четверте, об'єднання фінансових ресурсів промислових і аграрних підприємств дає змогу

значні суми спрямовувати в інвестиційну діяльність, запроваджувати більш прогресивні технології виробництва продукції.

Ефективна інтеграція між агропромисловим комплексом, зокрема і національною економікою в цілому, повинна забезпечуватися шляхом встановлення оптимальних пропорцій між обсягом потреб і виробництвом, з одного боку, і між затратами всіх галузей, що беруть участь у виробництві продуктів харчування, з іншого боку.

При цьому головним потенціалом зростання конкурентоспроможності, ощадливості і стійкого розвитку аграрної галузі є забезпечення рівноваги на двох рівнях: приведення сировинного забезпечення і переробних потужностей до потреб в новітній техніці та передових, більш прогресивних, технологій виробництва переробки сільськогосподарської сировини; забезпечення відповідно до ринкових умов інноваційного розвитку всіх галузей економіки, пов'язаних з виробництвом сільськогосподарської продукції на основі збалансованого розвитку.

Висновок. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, слід зазначити, що на конкурентоздатність суб'єктів аграрного виробництва суттєво впливає їх інвестиційне забезпечення за рахунок різних джерел фінансування. Збільшення фінансових ресурсів для забезпечення інвестиційних проектів аграріїв можливе за рахунок впровадження нормативного розподілу прибутку зі спрямуванням коштів в операційну та інвестиційну діяльність, відособленого зберігання коштів за видами діяльність в установах банку, створення спеціального фонду від продажу земель сільськогосподарського призначення за умови зняття мораторію на їх продаж.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Таранков В.М. Пути улучшения организации оборотных средств сельскохозяйственных предприятий / В.М. Таранков // Деньги и кредит. – 1988. – № 8. – С. 26, 26-34.
2. Герасімова Т.П. Фінансово-кредитне забезпечення аграрного виробництва в умовах фінансової кризи / Т.П. Герасімова // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: зб. наукових праць. Серія «Економічні науки». – Чернівці: Технодрук, 2010. – С. 28-34.
3. Дем'яненко М.Я. Фінансово-кредитний механізм в умовах формування ринкових відносин / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 1998. – № 8. – С. 35-41.
4. Ґудзь О.Є. Забезпечення сільськогосподарських підприємств кредитними ресурсами / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – С. 86-90.
5. Болоболов А. Конкурентоспособность аграрного производства / А. Болоболов // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2003. – № 3. – С. 25-28.

УДК 338.64

Стасюк Н.Р.
асистент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»

Греськів І.Р.
студентка Національного університету «Львівська політехніка»

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

METHODS OF EVALUATION EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

АНОТАЦІЯ

У статті описано сутність оцінювання ефективності інвестиційних проектів, узагальнено класифікацію методів оцінки, наведена їх загальна характеристика та способи розрахунку. Обґрунтовано доцільність здійснення процесу оцінювання ефективності інвестицій та розглянуто його основні аспекти та засади. Наведено основні переваги та недоліки найбільш використовуваних методів оцінювання інвестиційних проектів та розглянуто найбільш розповсюджені помилки при розрахунку показників ефективності.

Ключові слова: ефективність інвестицій, оцінювання ефективності інвестицій, методи оцінювання інвестицій, ставка дисконтування, чиста теперішня вартість, дисконтований термін окупності, індекс прибутковості, внутрішня норма дохідності.

АННОТАЦИЯ

В статье описана сущность оценки эффективности инвестиционных проектов, обобщена классификация методов оценки, приведены их общая характеристика и способы расчета. Обоснована целесообразность осуществления процесса оценки эффективности инвестиций и рассмотрены его основные аспекты и принципы. Приведены основные преимущества и недостатки наиболее используемых методов оценки инвестиционных проектов и рассмотрены наиболее распространенные ошибки при расчете показателей эффективности.

Ключевые слова: эффективность инвестиций, оценка эффективности инвестиций, методы оценки инвестиций, ставка дисконтирования, чистая приведенная стоимость, дисконтированный срок окупаемости, индекс доходности, внутренняя норма доходности.

ANNOTATION

The article describes the essence of efficiency evaluation of investment projects, generalized classification of evaluation methods and describes the general characteristics and methods of calculation. Also, justifies expediency of realization of process of evaluating the effectiveness of investments and the basic aspects and principles of its implementation. In addition, the article determined the main advantages and disadvantages of the most used methods of evaluating investment projects and describes the most common errors in the calculation of performance indicators.

Keywords: efficiency of investments, evaluation of investment efficiency, methods of evaluation of investments, discount rate, net present value, discounted payback period, profitability index, internal rate of return.

Постановка проблеми. Оцінювання ефективності інвестицій посідає центральне місце в процесі обґрунтування та вибору можливих варіантів вкладення коштів у інвестиційні проекти, а отже, є запорукою успішного здійснення інвестиційної діяльності. На сьогодні існують різні методи оцінювання ефективності інвестицій, які дають різні результати та мають свої переваги і недоліки. Для уникнення помилок в процесі здійснення інвестиційної діяльності та прийнятті необґрунтованих інвестиційних рішень необхідно виявити усі помилки та проблеми, які можуть виникнути під час оцінювання інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Система оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів досить добре розроблена як в теоретичному, так і в методологічному аспектах. Методам оцінювання ефективності інвестиційних проектів приділяли увагу чимало відомих українських та зарубіжних вчених та економістів, серед яких: Г. Бірман, В. Бочаров, П. Віленський, Л. Гітман, М. Джонка, А. Загородній, В. Захарченко, А. Марголін, А. Маршал, І. Мейо, А. Мертенс, А. Пересада, В. Пономаренко, К. Рейлі, В. Федоренко, Є. Четиркін, В. Шеремета, У. Шарп, А. Шегда, Є. Шилов, С. Шміт та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак проблеми застосування та використання методів оцінювання на практиці залишаються досить дискусійними і потребують подальших досліджень, тому постає необхідність в обґрунтуванні показників ефективності інвестицій з високим ступенем достовірності та точності.

Мета статті – з'ясування сутності та доцільності процесу оцінювання ефективності інвестиційних проектів, визначення основних методів, їх переваг та недоліків під час проведення оцінювання інвестицій та виділення типових помилок, які можуть виникнути під час розрахунку показників ефективності інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінювання ефективності інвестиційної діяльності відіграє найважливішу роль при обґрунтуванні і виборі можливих об'єктів інвестування. Від того, наскільки об'єктивно проведена ця оцінка, залежать прийняття вірного інвестиційного рішення, терміни повернення вкладених інвестицій, розвиток фірми, галузі, регіону, суспільства. Оптимізація управлінських

рішень в області довгострокового інвестування вимагає найпильнішої уваги до фінансово-економічної оцінки інвестицій та прогнозування майбутніх грошових потоків. Об'єктивність і достовірність оцінки інвестиційних вкладень визначаються в значній мірі використанням сучасних методів економічного обґрунтування інвестиційної діяльності. Слід відзначити, що економічна теорія для стаціонарних господарських систем (централізовано-планових), ринкової з державним регулюванням достатньо розроблена. Так, у методичних рекомендаціях з оцінки ефективності інвестиційних проектів передбачається розрахунок економічної (з позиції суспільства), комерційної (з позиції фірми) і бюджетної (з позиції держави, регіону) ефективності. При цьому в розрахунках економічної ефективності виключаються всі внутрішні трансферти (кредити, податки і т. д.) і оцінка результатів і витрат проводиться не за ринковими цінами, а за спеціально розрахованими тіньовими цінами (shadow prices), враховує суспільну значимість витрачених ресурсів і виробленої продукції (включаючи не відображені у ринкових цінах зовнішні ефекти і суспільні блага). Натомість у розрахунках комерційної (фінансової) ефективності використовуються реальні чи прогнозовані ринкові ціни, система оподаткування і т. д.

У світовій практиці існує безліч методик фінансово економічної оцінки інвестицій. У більшості з них використовуються однотипні, з економічної точки зору, показники ефективності, пов'язані з обчисленням реальних потоків грошових коштів та дисконтуванням. Найбільшого поширення набули типові методики, розроблені ЮНІДО.

Розрізняють прості (статистичні) і ускладнені методи оцінки, засновані на теорії часової вартості грошей (динамічні) (рис. 1) [3].

Інвестиції, матеріальну основу яких складають гроші, мають тимчасову цінність. Вона характеризується тим, що грошові кошти в даний момент і через певний інтервал часу при рівній номінальній вартості мають абсолютно різну купівельну спроможність. У зв'язку з цим виникає необхідність фінансово-економічної оцінки інвестицій за допомогою методів, заснованих на дисконтуванні. Термін «дисконтування» застосовується до оцінки теперішньої (поточної) вартості майбутніх потоків грошових коштів [4, с. 260]. Дисконтування дає можливість встановити нинішній фінансовий еквівалент майбутньої суми, тобто зменшити її на прибуток, що наростає за певний термін, за правилом складних відсотків [8, с. 252]. Найбільш коректними і обґрунтованими методами, заснованими на дисконтуванні є: чиста теперішня вартість, дисконтований термін окупності, індекс прибутковості, внутрішня норма прибутковості. Розглянемо детальніше кожен з вище перелічених методів оцінювання ефективності інвестиційних проектів.

Розрахунок чистої теперішньої вартості (Net Present Value – NPV) заснований на порівнянні того, що дадуть інвестиції в майбутньому, з тим, що вкладено зараз. Чиста теперішня вартість являє собою різницю між теперішньою, дисконтованою на основі розрахункової ставки відсотка, вартістю надходжень від інвестицій і величиною початкових інвестиційних витрат (1) [3, с. 64]:

$$NPV = \sum_{t=0}^{n} CF_t \times \frac{1}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^{n} Inv_t \times \frac{1}{(1+r)^t}, \qquad (1)$$

де CF_t – чистий грошовий потік за період t, гр. од.;

r – норма дисконтування, яка враховує зміну вартості грошей в часі, частка від одиниці;

n – термін реалізації проекту, роки;

Inv_t – інвестиції за період t, грн.

Ставка дисконтування, яка використовується в розрахунку NPV, в умовах високої нестабільності української економіки не може бути розрахована за стандартними методиками, які використовуються в зарубіжній практиці. В якості такої можна використовувати облікову ставку відсотка або ставку, прийняту для довгострокових кредитів банку.

До переваг даного методу розрахунку ефективності інвестицій можна віднести те, що враховується вартість грошей у часі, а також, цей метод орієнтований на збільшення доходів інвесторів. Недоліками даного методу є те, що чиста теперішня вартість є абсолютним показником, тому важко об'єктивно зробити вибір між кількома проектами з однаковою чистою теперішньою вартістю і різними інвестиційними витратами або проектом з більшим терміном окупності та NPV і проектом з меншим терміном окупності та NPV. Також, вибір ставки дисконтування є суб'єктивним [1].

Дисконтований термін окупності (DPP) являє собою період часу, протягом якого сума чистих грошових потоків, дисконтованих на момент завершення інвестицій, дорівнює їх сумі (2) [3, с. 65]:

Рис. 1. Методи оцінювання ефективності інвестицій

$$\sum_{t=0}^{DPP} CF_t \times \frac{1}{(1+r)^t} = \sum_{t=0}^{n} Inv_t \times \frac{1}{(1+r)^t}, \quad (2)$$

де *DPP* — дисконтований термін окупності проекту, роки.

Таким чином, дисконтований термін окупності – це тривалість найменшого періоду по закінченні якого NPV стає і надалі залишається позитивною величиною.

Дисконтований термін окупності, як і розрахунковий (простий), має той недолік, що не враховує потоки при настанні терміну окупності, тобто за весь період дії інвестицій, і, отже, на нього не впливає вся та віддача, яка лежить за межами дисконтованого терміну окупності. Цей показник дає інвесторам інформацію про те, протягом якого часу вони будуть ризикувати своїми вкладеннями. Невизначеність, а відповідно і ризик будуть тим більше, чим тривалішим є цей час. Тому короткий термін окупності означає більш низький ризик і швидку віддачу інвестицій і навпаки. У зв'язку з цим дисконтований термін окупності не є критерієм прийняття рішень щодо інвестицій, а використовується лише у вигляді обмеження. Таким чином, якщо дисконтований термін окупності є більшим, ніж встановлений період окупності, то цей об'єкт як об'єкт інвестування в подальшому не розглядається.

Даний метод, як і попередній, враховує вартість грошей у часі, а також можливість реінвестування доходів, які отримуються. Щодо недоліків розрахунку дисконтованого терміну окупності, то цей показник ігнорує дохідність проектів за межами терміну окупності, тому проекти з однаковими дисконотованими термінами окупності, але різними термінами реалізації можуть приносити різний дохід, що унеможливлює їх порівняння [1].

Індекс прибутковості (Profitabale Index – PI) безпосередньо пов'язаний з чистою теперішньою вартістю і визначається як відношення дисконтованої вартості грошових потоків до первинних інвестицій (3) [3, с. 66]:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^{n} \frac{Inv_t}{(1+r)^t}}, \quad (3)$$

Під час прийняття рішень з інвестицій розглядаються тільки ті об'єкти, для яких індекс прибутковості більше 1. Якщо виникає необхідність вибору декількох об'єктів інвестування, то їх розташовують по ранжиру в залежності від чисельного значення PI.

При прийнятті інвестиційних рішень аналітики віддають перевагу показнику PI в тому випадку, якщо показник NPV є абсолютним, та, коли проекти матимуть рівну чисту теперішню вартість доходів. Переваги показника PI полягає в тому, що він є відносним і відображає ефективність одиниці інвестицій. Крім того, в умовах обмеженості ресурсів цей показник дозволяє сформувати найбільш ефективний інвестиційний портфель. Недоліком, є те, що вибір ставки дисконтування є суб'єктивним.

Внутрішня норма прибутковості (Internal rate of return – IRR) – це така ставка дисконтування, при якій дисконтовані надходження грошових коштів проекту дорівнюють дисконтованим грошовим видаткам проекту (4, 5) [3, с. 67]:

$$\sum_{t=0}^{n} CF_t \times \frac{1}{(1+IRR)^t} = \sum_{t=0}^{n} Inv_t \times \frac{1}{(1+IRR)^t}, \quad (4)$$

$$IRR = i, \text{ при якій } NPV = 0, \quad (5)$$

З формули (4) ми можемо знайти таку ставку відсотка, при якій стають рівними дисконтовані грошові потоки і інвестиційні витрати. Вона являє собою максимальну відсоткову ставку, під який фірма могла б взяти кредит, якщо б вона здійснювала інвестиції за допомогою позикового капіталу, а грошові потоки використовувалися б для погашення кредиту та відсотків. При такому методі інвестування фірма буде знаходитися в точці беззбитковості. Внутрішня норма прибутковості являє собою максимальну ставку відсотка, яка може бути використана без шкоди для господарюючого суб'єкта.

Таким чином, IRR характеризує нижній гарантований рівень прибутковості проекту і максимальну ставку плати за залучені джерела фінансування, при якій проект залишається беззбитковим [1]. Недоліками даного методу є складність розрахунку, а також те, що при неординарних потоках можливі декілька варіантів значень IRR. Перевагу зазвичай віддається проекту, що має найбільшу величину даного показника, що не завжди є правильно, оскільки проекти з низькою IRR можуть у подальшому приносити значний чистий дисконотований дохід.

Термін амортизації є мірою, яка визначає ризик, пов'язаний з інвестуванням. Іншими словами, термін амортизації інвестиційного об'єкта – це період часу, протягом якого вкладений капітал відновлюється за рахунок припливу грошових коштів або перевищення надходжень від експлуатації об'єкта.

Порядок розрахунку динамічного терміну амортизації близький до розрахунку дисконтованого терміну окупності. В основі цієї оцінки лежить модель визначення вартості інвестицій і грошових надходжень. Для встановленого в рамках динамічної моделі терміну амортизації справедливо твердження, що він характеризує міру ризику, що не підходить в якості єдиного критерію оцінки інвестицій. Недоліком даного показника є ігнорування платежів по закінченні терміну амортизації.

Метод визначення кінцевої вартості майна представляє собою метод інвестиційних розрахунків, при якому в якості цільової функції враховується кінцева вартість майна (приріст майна в грошовій формі, викликаний реалізацією інвестиційного об'єкта в завершальний момент планового періоду). Модель кінцевої вартості майна відповідає моделі кінцевої вар-

тості капіталу. Правило визначення ефективності полягає в тому, що інвестиційний об'єкт вигідний, якщо кінцева вартість його майна більша від нуля. Цей метод практично не знайшов застосування в вітчизняній практиці, так як при ньому замість розрахункової відсоткової ставки повинні бути визначені ставки залучення і вкладення фінансових ресурсів.

Розглянувши та проаналізувавши сутність, переваги та недоліки найбільш використовуваних методів оцінювання ефективності інвестиційних проектів, можна виділити наступні типові помилки, що можуть виникати при розрахунку показників ефективності:

– необґрунтовано завищуються ціни і попит на вироблену продукцію (ці показники вважаються легко регульованими і, як правило, часто змінюються з метою досягнення прийнятного рівня беззбитковості);

– не приймаються в розрахунок сезонні коливання продажів, затримки платежів і інфляція;

– розробники проекту часом забувають про первісну та подальшу потребу в оборотному капіталі;

– при визначенні величини інвестиційних витрат замість показника чистого оборотного капіталу використовується величина потреби в оборотних коштах (не враховуються короткострокові зобов'язання);

– при розрахунку дисконтних показників економічно невірно використовується величина процентних платежів (присутній подвійний рахунок);

– дається нереалістична оцінка орендним платежам за основні фонди та земельні ділянки (як правило, істотно занижена порівняно із середньоринковим рівнем плати за користування аналогічними об'єктами);

– штучно збільшуються кількість робочих днів у році і коефіцієнт змінності роботи устаткування;

– мається непокритий власними чи позиковими коштами дефіцит готівки в окремі періоди, що не проявляється в річному плані грошових потоків (для виявлення нестачі коштів необхідно по першому році помісячно розраховувати план грошових потоків);

– методично неправильно відбувається розрахунок необхідної рентабельності (занижується величина проектної дисконтної ставки);

– план фінансування проекту складається без прив'язки до бухгалтерської звітності (немає погодження з окремими статтями балансу та інших форм звітності);

– завищується ліквідаційна вартість проекту;

– термін реалізації капіталовкладень не відповідає життєвим циклам розвитку продукту на даному ринку;

– відсутнє календарне планування (не складаються графіки будівництва, установки, доставки та технічного доведення обладнання, графіки погашення кредитів і виплати процентних платежів) та ін. [3, 71].

Висновки. Оцінка ефективності інвестиційних проектів є одним з головних елементів інвестиційного аналізу. Чим масштабніший інвестиційний проект і чим більше значних змін він викликає в бізнесі, тим точніше повинні бути розрахунки грошових потоків і методи оцінки ефективності інвестиційного проекту.

На практиці виділяють статистичні та динамічні методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів, які дозволяють обрати найбільш вигідний з економічної точки зору проект або розрахувати доцільність вкладення коштів у інвестиційний проект. Статистичні методи дозволяють досить швидко і на підставі простих розрахунків зробити оцінку економічної ефективності, проте, вони не враховують той факт, що вартість грошей у часі змінюється і не можна ототожнювати теперішню вартість грошей з її вартістю отриманою через рік. Ця особливість грошових коштів враховується при розрахунку ефективності інвестиційних проектів за динамічними методами, при яких інвестиції та грошові потоки дисконтуються за встановленою ставкою дисконту, тобто нормою прибутковості на вкладений капітал.

Незважаючи на те, що динамічні методи враховують вартість грошей у часі, вони мають свої особливості застосування, переваги та недоліки, які необхідно ретельно аналізувати та враховувати при розрахунку ефективності інвестиційних проектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства: навч. посібник / В.І. Гринчуцький, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погріщук. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.
2. Грідасов В. М. Інвестування: навч. посіб. / В. М. Грідасов, С. В. Кривченко, О. Є. Ісаєва. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 164 с.
3. Кангро, М. В. Методы оценки инвестиционных проектов: учебное пособие / М. В. Кангро. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 131 с.
4. Карлберг Конрад. Бизнес-анализ с помощью Excel 2000. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 480 с.
5. Касаткина Е. В. Оценка эффективности инвестиционных проектов: методологические проблемы и направления их решения / Е.В. Касаткина // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2010. – № 126. – С. 42 – 51.
6. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент / Крамаренко Г. О., Чорна О. Є.. 2-ге вид.: Підручник. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 520 с.
7. Мамотенко Д. Ю. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / Д. Ю. Мамотенко // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2008. – № 628. – С. 209-215.
8. Федоренко В.Г. Інвестознавство. – К.: МАУП, 2002. – 408 с.

УДК 005.57:339.378

Гришко М.Г.
аспірант кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету

ОГЛЯД РИНКУ ПРОГРАМНИХ ПРОДУКТІВ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ МЕРЕЖАМИ

OVERVIEW MARKET OF SOFTWARE FOR MANAGEMENT TRADING NETWORKS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена питанням та проблемам впровадження програмних продуктів для автоматизації управління торговельною мережею для підвищення ефективності її діяльності. Висвітлені проблеми вибору найбільш функціонального програмного забезпечення для управління торговельними підприємствами.

Ключові слова: управління, торговельні мережі, управління торговельною мережею, ринок програмних продуктів, програмні продукти для управління.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам и проблемам внедрения программных продуктов для автоматизации управления торговой сетью для повышения эффективности ее деятельности. Освещены проблемы выбора наиболее функционального программного обеспечения для управления торговыми предприятиями.

Ключевые слова: управление, торговые сети, управление торговой сетью, рынок программных продуктов, программные продукты для управления.

ANNOTATION

The article is devoted questions and problems of introduction of software products for automation of trade network management to improve the efficiency of the distribution network, and also the covered problems of a choice of the most functional software for managing trade enterprises.

Keywords: management, trading networks, retail, market of software, software for management.

Постановка проблеми. Успішне функціонування мережі магазинів, супермаркетів, будь-яких торгових мереж залежить від багатьох чинників, серед яких одним з найбільш вагомих є можливість оперативного збору інформації з кожного магазину мережі і передача інформації в центральний офіс. Дана інформація допоможе впізнаваності бренду, так як в мережі будуть здійснені єдина цінова політика, один асортимент і одні стандарти обслуговування. Для успішного здійснення вищеперерахованого необхідно автоматизувати торговельну мережу. Для автоматизації торгових мереж необхідно встановити сучасне торгове обладнання та комплекс прикладних програм, які і будуть розглянуті у дослідженні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інформаційного забезпечення управління підприємством та інформаційних технологій присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців М.П. Денисенко [1], Л.В. Балабанової [2], В.В. Годіна, І.К. Корнєєва [3], М.В. Тарасюка [4], А.Дж. Кошеєва [5], К. Еберта [6] та ін. Науковці розглядали в загальному проблему необхідності комплексної автоматизації управління підприємством, а також деякі з них дослідили ринок програмних продуктів саме для фінансової звітності підприємства чи контролінгу в управління торговельними мережами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак названі науковці не розглядали проблему вибору програмного забезпечення управління в торговельній галузі або ж лише вузько направлені його аспекти. В даній публікації автор наводить раніше не визначені основні переваги впровадження автоматизованої системи управління саме на торговельному підприємстві, а також основні аспекти, на які слід звернути увагу при виборі програмних продуктів для управління саме торговельною мережею.

Мета статті – огляд ринку найбільш поширених програмних продуктів для управління торговельною мережею; виділення основних аспектів для порівняння існуючих програмних продуктів, на які слід звернути увагу при виборі інформаційної системи управління торговельної мережі, зокрема, факторів, що стосуються розробника та постачальника програмного продукту, його складу та надійності; визначення основних критеріїв, на які слід звертати увагу при виборі програмних продуктів для автоматизації торговельної мережі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Встановлення ринкових відносин в Україні сприяло активному розвитку вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності, зокрема, торгівлі, у тому числі й торговельних мереж. Значні темпи розвитку сформували ряд переваг для торговельного бізнесу, але й спричинили низку проблем, пов'язаних зі складністю управління великими господарськими утвореннями.

Крім того, тенденції формування вітчизняного торговельного бізнесу у вигляді великих територіально розгалужених торговельних мереж, розширення асортименту товарів, глобалізація торговельного бізнесу, диверсифікація торгівлі, розширення мережі постачальників з різними пропозиціями якості товарів та ціновими пропозиціями спричинили виникнення ряду проблем, таких як:

– обробка значних масивів інформації, проаналізувати яку необхідно для прийняття ефективних управлінських рішень;

– необхідність врахування дії значної кількості факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ;

– зростання рівня конкуренції на ринку торговельних послуг, що спричиняє потребу у інноваційних методах ведення бізнесу та управління ним;

– урахування інтересів та потреб різних груп зацікавлених осіб, що забезпечує довгострокове функціонування на ринку торговельних послуг;

– координування та спрямування різних структурних підрозділів торговельних мереж, які займаються не лише торгівлею, але й наданням різного роду супутніх послуг та виробничою діяльністю, на досягнення загальнокорпоративних цілей;

– інші проблеми, пов'язані з розвитком ринкових відносин та глобалізацію торговельного бізнесу.

Ускладнення управління торговельними мережами викликане наявністю значних інформаційних потоків, що підлягають контролю та оцінці з боку власників та менеджерів, обмеженістю ресурсів та необхідністю забезпечувати за їх рахунок операційну, інвестиційну і фінансову діяльність та ін.

Вирішення проблем управління торговельними мережами потребує впровадження інноваційних управлінських технологій, для ефективного функціонування яких необхідне відповідне інформаційне забезпечення. Для розробки ефективного механізму інформаційного забезпечення та обгрунтування його функціонування в управлінні торговельними мережами доцільно оцінити загальний стан менеджменту та визначити, які інформаційні технології та елементи інформаційного забезпечення на сьогодні вже впроваджені та використовуються менеджерами торговельних мереж. Необхідність проведення цього дослідження саме в торговельному бізнесі пояснюється тим, що активний розвиток торгівлі в Україні супроводжується значними обсягами фінансових ресурсів, які спрямовуються на удосконалення управління та запровадження сучасних інструментів управління.

Сьогодні менеджери вищої ланки торговельних підприємств усвідомили необхідність застосування інформаційного забезпечення для підвищення ефективності та обгрунтованості управлінських рішень.

Сьогодні поняття «комплексна автоматизація», «інтегровані інформаційні системи», «IT-рішення з управління бізнес-процесами компанії» стали більш зрозумілими і прийнятними менеджеру торговельних мереж. Проекти з впровадження програмного забезпечення все менше піддаються критиці, все більше з'являється аргументів на підтримку інтегрованих систем управління. Таким чином, для вітчизняних торговельних мереж етап усвідомлення необхідності комплексної автоматизації можна вважати пройденим – наступним, більш важливим кроком є безпосередньо вибір системи, а це все ще завдання не з легких. І головна його складність полягає у відсутності чітких критеріїв вибору з широкого спектру програмних продуктів, представлених на ринку.

Отже, розглянемо деякі тенденції, які в останні роки можемо спостерігати на українському ринку програмного забезпечення. Серед позитивних явищ в першу чергу слід зазначити істотне підвищення попиту на автоматизовані інформаційні системи, що пов'язане з переходом вітчизняного менеджменту на більш гнучкі й ефективні механізми та інструменти управління, успішність яких демонструється західним бізнесом. Якщо ще кілька років тому українські торговельні підприємства, розвиваючись, використовували переважно засоби автоматизації бухгалтерського обліку, то сьогодні приходить чітке усвідомлення того, що навіть бездоганно налагоджений облік – це лише констатація минулих помилок і невиправних фактів, в той час як головне завдання динамічного і успішного бізнесу – передбачати і планувати. Така перестановка пріоритетів докорінно змінює саму ідеологію управління, в якій провідне місце тепер займає комплексне рішення, що дозволяє автоматизувати як всі бізнес-процеси, так і основні функції менеджменту. З підвищенням попиту значно зростає і пропозиція. Якщо вітчизняний ринок програмних продуктів починався з західних розробок, розвивався переважно шляхом активного впровадження російських рішень з автоматизації, то теперішній етап можна охарактеризувати динамічним зростанням як кількості, так і популярності українських гнучких систем, що легко адаптуються. Перевага останніх полягає також в обліку національних особливостей ведення бізнесу і тонкощів вітчизняного законодавства. У той же час за своїми можливостями і рівнем опрацювання модулів системи українське програмне забезпечення поки значно відстає від західних аналогів. Безумовно, цьому є об'єктивна причина: кількість людино-років, витрачених на розробку й удосконалення своїх продуктів європейськими та американськими розробниками набагато перевершує наші аналогічні вкладення.

В цілому, оцінюючи обсяг ринку програмного забезпечення України, слід зазначити, що програм на ньому представлено досить багато. Однак, ознайомившись з рекламними матеріалами розробників і постачальників різних систем, часом буває вкрай складно знайти в них суттєві відмінності, за винятком вартості. Принаймні, кожна компанія, яка пропонує свій програмний продукт, позиціонує його як такий, що відповідає потребам і вимогам будь-якого підприємства, незалежно від його розміру і галузі. Однак зрозуміло, що одна і та ж інформаційна система не може однаково успішно використовуватися в потужній промисловій компанії і невеликому торговельному підприємстві. А якщо говорити безпосередньо

про сферу торгівлі, то тут при виборі програмного продукту потрібен особливий підхід – дана галузь володіє великою кількістю специфічних особливостей, які необхідно враховувати при автоматизації бізнес-процесів. Незважаючи на сказане, роздрібна торгівля протягом довгого часу залишалася сферою національної економіки, в якій впровадження комплексних автоматизованих систем управління було великою рідкістю. Лише останні роки, ознаменувалися стрімким зростанням торговельних мереж, привели до усвідомлення об'єктивної необхідності та реальної, підтвердженої практичною діяльністю вигоди від повної автоматизації бізнес-процесів торговельної мережі. Крім того, управління діяльністю торговельної компанії в ручному режимі на основі лише експертних висновків про стан ринку та інтуїтивному прогнозуванні обсягів продажів стає практично неможливим в умовах жорсткої конкуренції і непередбачуваних змін споживчого попиту. Специфікою сучасної торговельної мережі є широка номенклатура товарів, які надходять від різних постачальників. При цьому облік кожного виду товарів має свої нюанси: контроль термінів придатності, нормативний запас та ін. У цих умовах потрібні не тільки акуратність і точність, а й висока швидкість роботи з інформаційним потоком і швидке прийняття рішень, що неможливо забезпечити тільки за рахунок людського ресурсу. Результатом управління товарним та інформаційним потоками в ручному режимі є недостатня оперативність, повнота і достовірність отримання даних. Як наслідок – прийняття невірних або запізнілих управлінських рішень, неможливість передбачити і моделювати ситуації, низька ефективність менеджменту в цілому.

Виділимо основні вигоди та переваги від впровадження на торговельному підприємстві автоматизованої системи управління:

– прискорення обороту товарних запасів;

– зменшення оборотного капіталу;

– скорочення потреби в кредитних ресурсах;

– встановлення оптимального рівня товарних запасів, усунення затоварення і дефіциту товарів;

– підвищення точності прогнозів, якісне поліпшення процесів підготовки і прийняття рішень;

– зменшення трудомісткості процесів обробки та використання даних;

– зниження витрат на неліквідні товари, зростання щоденної виручки в довгостроковій перспективі;

– оцінка рентабельності товарів, що дозволяє компанії краще формувати асортимент, підвищувати частку ходових товарів, а в кінцевому підсумку – ефективніше використовувати обігові кошти, торговельні та складські приміщення;

– забезпечення прозорості розрахункових операцій; неможливість продавати «в обхід каси»;

– підвищення оперативності роботи;

– можливість консолідувати дані про продажі в єдиному центрі;

– стандартизація та підвищення ефективності бізнес-процесів у всіх магазинах та підрозділах торговельної мережі;

– відсутність помилок обліку, скорочення витрат часу на підготовку звітності, підвищення ефективності роботи персоналу;

– переорієнтація персоналу, звільненого від рутинних завдань обробки даних, на більш інтелектуальні та творчі види діяльності.

Як результат перерахованих позитивних змін в торговельній мережі, відбувається підвищення керованості і гнучкості бізнесу, збільшення його ринкової вартості та інвестиційної привабливості, а також поліпшення іміджу безпосередньо менеджменту, який використовує найбільш прогресивні інструменти управління. Якщо говорити про зміни, що піддаються кількісній оцінці, то вони спостерігаються переважно у складі скорочення витратних статей операційної діяльності та підвищення показників оборотності та ефективності. Так, за узагальненими оцінками роботи торговельних мереж з успішно впровадженими проектами автоматизації транспортні витрати можуть скоротитися на 60%, витрати на адміністративно-управлінський персонал – на 30%, обсяг страхових запасів – на 40%, оборотність товарних запасів зростає на 50–65%.

Незважаючи на широке впровадження автоматизованих систем управління в торговельних мережах, однією з основних проблем автоматизації торгівлі самі ж торгові менеджери називають недостатню поінформованість про існуючі рішення в даній сфері, відсутність чітких критеріїв вибору систем. Як відомо, кошти в проект по автоматизації вкладаються чималі, проте досить часто впровадження системи не приносить бажаних вигод. Причиною цього в багатьох випадках виступає саме низький рівень компетентності представників компанії-впроваджувача.

Спробуємо виділити найбільш важливі критерії вибору системи управління торговельною мережею, що дозволить вже на стадії дослідження ринку чітко визначитися з пропозиціями, які дійсно максимально повно задовольняють потреби конкретної торговельної мережі.

Отже, при порівнянні систем необхідно звернути увагу на такі аспекти.

• Фактори, що стосуються розробника та постачальника:

– досвід роботи на українському ринку. Історія компанії-розробника, компанії-постачальника програмного забезпечення; кількість успішних впроваджень постачальником;

– рівень компетентності фахівців постачальника в предметної області бізнесу, знання моделі розрахунку вартості проекту, можливостей проведення бізнес-тренінгів, можливостей по супроводу та підтримки ПЗ, організації та управління проектом впровадження; спектр

додаткових послуг, які надаються компанією-постачальником програмного забезпечення;

– діяльність розробників відносно розвитку, модифікації програмного забезпечення. Гарантованість подальшої розробки і розвитку системи. Фактори, що відносяться до функціональних характеристик системи: завершеність розробки, функціональна повнота;

– масштабованість – можливості по нарощуванню функціоналу додаванням додаткових модулів, збереження потужних показників при розширенні масиву даних, збільшенні кількості користувачів, кількості оброблюваних документів; комплексність вирішення завдання;

– інтегрованість – можливість обміну даними з іншими програмами, експорту даних для їх подальшого аналізу;

– відкритість системи – система повинна бути побудована на відкритих стандартах і включати засоби розробки, що допоможе налаштувати її під потреби окремого підприємства;

– підтримка іноземних валют і курсів їх перерахунку;

– відповідність вимогам національного законодавства, оперативність обліку змін законодавчої та нормативної баз. Фактори, що відносяться до технічних характеристик системи, клас системи;

– платформа, на базі якої розроблено програмний продукт (система управління базами даних);

– висока продуктивність, ефективна обробка великих і інтенсивно зростаючих масивів даних; швидкодія (витрати часу на вирішення завдання користувача);

– рівень вимог до комплексу технічних засобів (обсяг пам'яті, швидкодія процесора, вільний простір на диску, ін.);

– ступінь і простота настройки; кількість користувачів; можливість роботи в мережі.

• Фактори, що стосуються складу системи:

– наявні модулі системи; набір звітів, що відображають стан складних взаємопов'язаних масивів даних;

– сфери використання (головні параметри: область і розмір підприємства, на які в більшій мірі зорієнтований даний програмний продукт); відповідність системи критеріям достатності та «ненадлишкових»;

– якість користувальницького інтерфейсу;

– трудомісткість освоєння користувачами.

• Фактори, що стосуються характеристик надійності системи:

– наявність засобів захисту від несанкціонованого доступу;

– контроль над правами доступу до системи і діями користувачів;

– надійність функціонування при безперервній цілодобовій роботі;

– можливість в реальному режимі часу відслідковувати стан елементів системи;

– можливість оптимального і оперативного поповнення товарних запасів;

– можливість швидко і гнучко делегувати права доступу користувачам системи.

При виборі системи автоматизації торговельної мережі до програмних продуктів слід висувати особливі вимоги. Серед них виділимо наступні:

– можливість ведення обліку в організації з різними формами торгівлі (роздрібної, оптово-роздрібної, оптової) і схемами обліку;

– можливість обліку за купівельними цінами або цінами продажу для підприємств роздрібної або оптово-роздрібної торгівлі;

– ведення продажів та обліку за додатковими ознаками товару: сорт, розмір, вид;

– необхідність ведення повного обліку взаєморозрахунків з постачальниками, покупцями, комітентами і комісіонерами в розрізі договорів, які укладаються з конкретною фірмою і забезпечують правильне формування проводок за кожним типом договору;

– можливості ведення обліку договорів, в яких зазначаються дати початку та закінчення договору, валюта, загальна вартість, можливість віднесення послуг на витрати звернення або на собівартість, термін відстрочки платежу (якщо це необхідно) та додаткова інформація на розсуд замовника; забезпечення проведення повного складського обліку (інвентаризації, списання, переміщення між складами, між складом і торговим залом, переоцінки товарів);

– можливість вибору методу обліку товарних запасів;

– облік залишків товарів у відділах за цінами продажу;

– облік товару, який повертається покупцями; прогнозування попиту на основі кількісних розрахункових методик;

– автоматичне поповнення запасів за допомогою закладеної в програмі системи рішень про час і кількість товарів, що замовляються;

– цей блок завдань повинен включати планування асортименту за результатами аналізу рентабельних і неходових товарів, а також з урахуванням цін, умов та періодичності поставок, варіації попиту;

– комплекс показників ефективності управління товарним потоком;

– робота за програмами лояльності, маркетинговим заходам, підтримка дисконтних і кредитних карток.

Виходячи з перерахованих критеріїв, менеджер отримує можливість провести більш глибокий аналіз програмного продукту, а також постачальника і розробника системи автоматизації. Серед найбільш популярних систем, представлених на вітчизняному ринку програмного забезпечення, можна виділити наступні рішення для роздрібної торгівлі (табл. 1) – серед них продукти, розроблені виключно для торговельної галузі.

Слід зауважити, що частою практикою є використання в управлінні торговельними мережами програмних продуктів власної розробки.

Таблиця 1

Вітчизняний ринок програмних продуктів для управління торговельними мережами

Назва програмного продукту	Розробник
Українські	
Акцент	Импакт
Виртуоз	Миратех
Ирбис-предприятие	Softlrbis
Обік	Банкомсвязь
СВОЖ	КомПАС
Спрут	VIMAS Technologies
Торгинфо	Торгинформатика
XIT, Маркет+	ИКС-Маркет
Deloro	IDM
Fin Expert	Ксиком Софт
GrossBee	ГроссБі
Office Tools	GMS
Російські	
IC-Предприятие	1 C
Босс	АЙТи
БЭСТ	Интеллект-Сервис
Галактика	Галактика
Парус	Парус
СУПЕРМАГ	Сервис Плюс
Європейські	
Advanced Store@Retail (AS@R)	NCR
Axapta	Navision (Damgaard)
Baan	Baan
Concorde	Damgaard
IPS Applications	IPS
J.D Edwards EnterpriseOne	J.D Edwards EnterpriseOne
Max	Max
Oracle Applications	Oracle
Platinum	Platinum Software
R/3	SAP AG
Renaissance	Ross Systems
Scala	Scala
SunSystems	Systems Union

Так, наприклад, більшість програмних додатків, що використовуються на рівні управління магазинами торговельної мережі Auchan, розроблені саме працівниками даної торговельної мережі та мають виключно французькі назви.

Висновки. Таким чином, ми розглянули лише один з аспектів автоматизації – процес вибору засобу, що дозволяє вирішити поставлені керівництвом торговельної мережі завдання. Однак саме на підготовчому етапі впровадження системи та реорганізації бізнес-процесів торговельної мережі найбільш важлива правильна розстановка акцентів, що дозволить уникнути помилок надалі, яка і буде розглянута в подальших дослідженнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Денисенко М.П., Колос І.В. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством / М.П. Денисенко, І.В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – № 7. – С. 19–24.
2. Балабанова Л.В., Алачева Т.И. Информационное обеспечение обоснования управленческих решений в условиях маркетинговой ориентации предприятия: [монографія] / Л.В. Балабанова, Т.И. Алачева. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. – 143 с.
3. Годин В.В., Корнеев И.К. Информационное обеспечение управленческой деятельности: [учебник] / В.В. Годин, И.К. Корнеев. – М.: Мастерство; Высшая школа, 2001. – 240 с.
4. Тарасюк М.В. Контролінг в управлінні торговельними мережами: теорія, методологія, практика: [монографія] / М.В. Тарасюк. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 548 с.
5. Кошеев А. ДЖ., Альборов АС.А. Методические подходы информационного обеспечения разработки стратегии управления предприятием А.Дж. Кошеев, Ас. А. Альборов // TERRA ECONOMICUS. – 2011. – № 4. – Ч.3. – Т. 9. – С. 91–94.
6. Christof Ebert (2009). Software Product Management in: Crosstalk, Vol. 22, №. 1, pp. 15-19, Jan. 2009.
7. Васькевич Е. Обзор программ автоматизации в розничной торговле: Матеріали Internet. – http://www.prostobiz.ua/biznes/chp_na_zametku/stati/obzor_programm_avtomatizatsii_v_roznichnoy_torgovle

УДК 339.1

Гронь О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та маркетингу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ВИКОРИСТАННЯ ТВОРЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ СПОЖИВАЧІВ ДЛЯ СПІЛЬНОГО СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ

CREATIVE CUSTOMER POTENTIAL USE IN VALUE CO-CREATION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу та систематизації сучасних підходів, які розглядаються в наукових джерелах і використовуються фахівцями на практиці, щодо залучення споживачів та партнерів до співпраці з компаніями; розглядаються основні моделі, методи та проблеми, що виникають в процесі співпраці з різними зацікавленими групами компаній. Наводяться приклади ефективного використання компаніями на різних моделей співпраці.

Ключові слова: споживачі, спільнота, співпраця, співтворчість, цінність, взаємодія.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу и систематизации современных подходов, которые рассматриваются в научных источниках и используются специалистами на практике, для привлечения потребителей и партнеров к сотрудничеству с компаниями. Рассматриваются основные модели, методы и проблемы, возникающие в процессе сотрудничества с различными заинтересованными группами компаний. Приводятся примеры эффективного применения компаниями различных моделей сотрудничества на практике.

Ключевые слова: потребители, сообщество, сотрудничество, сотворчество, ценность, взаимодействие.

ANNOTATION

This article provides analysis and systematization of modern approaches that are eye-scientific sources and used specialists in practice, to attract customers and partners in collaboration with companies. The basic models, methods and problems arising in the course of cooperation various stakeholders with companies are considered. Examples of effective use of different cooperation models by well-known companies are given.

Keywords: consumers, community, collaboration, co-creation, value, interaction.

Постановка проблеми. Сучасним компаніям доводиться постійно удосконалювати підходи до ведення діяльності, щоб пристосуватися до все більше динамічних та непередбачуваних реалій ринку. Ринки стають все більше фрагментованими, стандартизація товарів і послуг робить їх диференціацію все складнішою, споживачі мають безмежний доступ до інформації та соціальних медіа. Все це впливає на зміни в поведінці споживачів: вони добре поінформовані про діяльність компаній, активно долучаються до обговорення тем, що їх турбують, вільно поширюють інформацію щодо свого досвіду, намагаючись давати поради іншим учасникам спільнот.

Концепція «досвіду клієнтів», яка все більше набирає популярності в бізнесі, стверджує, що в процесі взаємодії з компанією споживачами найбільше ціняться емоції та враження [1, с. 8]. Споживачеві потрібен не просто товар, він намагається отримати задоволення від самого процесу його покупки. В той же час дослідження свідчать, що існує розходження між діями бізнесу та очікуваннями клієнтів: 80% компаній вважають обслуговування своїх клієнтів «найкращим», але лише 8% покупців вважають його дійсно таким [2]. Отже, у споживачів з'являється все більше можливостей щодо аналізу та вибору з безлічі різних варіантів, які пропонуються компаніями на ринку, але рівень задоволення залишається на достатньо низькому рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для подолання цього протиріччя К. Прахалад і В. Рамасвами в своїй книзі «Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами» [3] запропонували компаніям залучати клієнтів до участі у створенні та покращенні продуктів. Аналіз останніх публікацій показав, що все більше фахівців та керівників розглядають зміну ролі клієнтів в процесі взаємодії з компаніями, від пасивного одержувача до активного співучасника в процесі створення цінності, як неминучий процес [4–6].

Ідея залучення стейкхолдерів, тобто усіх осіб та організацій, зацікавлених в діяльності компанії, які залежать від неї та можуть впливати на її діяльність, не є новою. В наукових публікаціях споживачі в якості можливих партнерів компанії розглядаються давно [7, с. 801; 8, с. 7] Але завдяки цифровим технологіям з'явилися нові способи розробки нових товарів та інновацій, які дозволили спростити участь зовнішніх осіб та заохотити різні зацікавлені групи до співпраці з компаніями. Сутність співтворчості з усіма зацікавленими групами полягає в створенні нової цінності для всіх учасників партнерських відносин, колективна творчість має допомогти партнерам поєднати унікальний досвід кожної сторони. Це надає можливість компаніям відкрити нові джерела конкурентної переваги.

Мета статті полягає у систематизації сучасних підходів, які розглядаються в наукових джерелах і використовуються фахівцями на практиці щодо спільного створення цінності; виявленні основних методів та проблем щодо залучення стейкхолдерів до співпраці з компанією.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість фахівців за основу беруть визначення «співтворчості з клієнтами» (co-creation), надане К. Прахаладом і В. Рамасвами: «Спільне створення цінності компанією та клієнтами; створення товарів або послуг спільними зусиллями компанії та зацікавлених сторін; взаємодія між клієнтами та компаніями» [3, с. 8, 11]. В цьому визначенні підкреслюється залучення клієнтів саме до створення цінності, а не лише до створення товарів. Визначення співтворчості, надане Розе [9], висвітлює дві основні характеристики, притаманні цьому процесу: розширення границь продукту або організації завдяки взаємодії зі споживачами та спільне створення цінності. «Спільне створення цінності – це активний і креативний процес, який основується на співпраці між виробниками та користувачами з метою створення цінності як для компанії, так і для споживача, та ініціатором якого є компанія» [9].

Співтворчість з клієнтами є вигідною для компанії, так як допомагає краще зрозуміти поведінку та уподобання клієнтів, знизити витрати на створення нових продуктів; крім того, вклавши час та силу в створення продукту, клієнти відчувають почуття приналежності до компанії та прихильності до продукту. В якості цінності, яку отримують компанії і споживачі, можуть виступати нові знання, навички та досвід, покращення взаємовідносин, нові ідеї, більш якісні товари, матеріальні вигоди та ін.

Так, наприклад, починаючи з 2001 р. компанія Procter & Gamble вдало використовує зовнішніх представників в процесі розробки нових продуктів: активно залучаючи фахівців з унікальними навичками та досвідом, які перебувають на пенсії, науковців та фахівців з різних галузей. Більше того, компанією для себе були встановлені високі стандарти спільного створення цінності на майбутнє: більше 50% нових продуктів мають надходити ззовні компанії.

Компанія Heineken запустила онлайн-платформу, в рамках якої опитувала любителів ігор, споживачів пива та усіх щодо екологічних проблем про наявність ідей, які б зробили її упакування більш екологічним. Переможець запропонував пристрій, який перетворив переробку упакування на гру, й отримав винагороду в 10 тис. доларів.

Для ефективного залучення споживачів, фахівцям компаній необхідно добре розуміти усі можливі мотиви, які спонукають споживачів до спільної творчості з компаніями. Так, Фуллер [10, с. 105] визначає десять основних категорій мотивів. Два з них відносяться до внутрішньої мотивації: споживачі беруть участь у розробці нового продукт, тому що це *весело*, а також через *цікавість*. Крім внутрішніх, існують й зовнішні мотиви: по-перше, споживачі беруть участь у співтворчості через можливість спілкування з однодумцями *(знайти друзів)* та можливість зробити внесок до спільної справи *(підтримка спільноти)*. По-друге, споживачі *шукають додаткову інформацію* щодо товарів та новинок, пов'язаних з хобі, та, ділячись своїми досвідом та ноу-хау з іншими, намагаються *отримати визнання* таких, як вони, й тим самим *відчути власну ефективність*. Нарешті, споживачі прагнуть *розвитку навичок*, отримання нових знань та вирішення існуючих питань. Ще два мотиви повністю мотивовані зовні: поштовхом до власних розробок та змін продуктів є незадоволеність існуючими продуктами та неможливість задовольнити існуючи потреби *(незадоволення власних потреб)*, й, крім того, існує можливість отримати вигоду від компанії *(компенсація)*. Дослідження [6] підтверджують наведену вище класифікацію: мотивами 28% учасників проектів зі створення спільної з компаніями цінності були цікавість та бажання вчитися, 26% – розвага та соціальна гра, мотивами близько 20% були визнання та винагороди.

Для того щоб чітко розуміти, яким чином заохотити клієнтів до спільного створення цінності, компанії мають визначити: сучасний стан відданості клієнтів компанії, існуючи незадоволені потреби та сфери, в яких існує найбільш реальний інтерес до співтворчості та які матеріальні чи/або нематеріальні активи клієнти можуть принести в процесі взаємодії. Фахівці визначають чотири рівня відданості бренду від рівня зв'язку з компанією [5]:

– безособова сторона в угоді. Купують товар, не надаючи переваги бренду, не знаючи об особливостях вашого бренду (або не знаходять їх інтересними) і не бажають вступати в тісні відносини з компанією;

– прихильники. Цей тип покупців володіє інформацією про компанію і бренд і купує свідомо саме його. Однак вони не просувають бренд серед своїх знайомих і можуть легко переключитися на продукцію конкурентів;

– ентузіасти. Ці клієнти часто купують товари та послуги компанії та є досить лояльними. Їх прихильність до бренду визначається в просуванні компанії серед близьких та знайомих;

– затяті фанати. Ці клієнти настільки тісно пов'язані з брендом, що беруть участь у створенні вартості і отримують від цього вигоду. Вони розробляють і пропонують свої власні активи, знання і зв'язки в обмін на частину доданої вартості, включаючи доходи і прибуток.

Коли клієнти доростають до спільної творчості, в їх відносинах з брендом відбувається серйозне зрушення. У випадку з суб'єктами угоди, прихильниками і ентузіастами компанія відповідає за задоволення потреб клієнта. Однак коли вона починає спільну роботу з клієнтами (зазвичай шляхом надання технологічної платформи, яка забезпечує взаємодію), фірма і її покупці починають створювати загальну вартість.

Зі своєї сторони, компаніям варто заохочувати клієнтів та відзначити, тих, хто їм допомагає. Так, Г. Крог пропонує наступні способи заохочування клієнтів [11].

Випереджаюча щедрість. Пропонувати клієнтам можливість безкоштовно скористатися послугою або продуктом, до створення яких вони мають відношення. Призначити приз за кращі клієнтські інновації. У найважливіших областях залучати клієнтів, обмінюючи ідеї на об'єкти інтелектуальної власності.

Створення споживчих спільнот. Якщо споживачам корисно спілкуватися між собою, вчитися один у одного, компанії слід допомагати їм у цьому – запропонувати місце, де клієнти могли б зустрічатися, або сайт для обговорення актуальних тем, обміну досвідом і т. п. При цьому, з одного боку, клієнти отримають джерело цінної інформації, а компанія, з іншого боку, отримає доступ до перспективних ідей.

Використання бренду. Клієнти, прихильні бренду компанії, будуть із задоволенням демонструвати свій зв'язок з нею. У активних новаторів з'явиться додатковий стимул для партнерства, якщо компанія розповсюдить інформацію про їх заслуги, наприклад, на корпоративному сайті.

Створення клієнтського бізнесу. В окремих випадках участь у розробці продуктів компанії допомагає клієнтам організовувати власний бізнес.

Пряма оплата. Іноді внесок споживача у вдосконалення продукту виявляється настільки значним, що компанія намагається зміцнити партнерство, призначаючи клієнту грошову винагороду, фіксовані виплати або роялті.

Фахівці консалтингової компанії Fronteer Strategy наводять такі головні типи спільного створення цінності з клієнтами [12].

Club of experts (Клуб експертів) – група людей, яка створюється з метою вирішення проблем, що потребують певних знань, досвіду та революційних ідей та які обмежені в часі. Компанія Jeppesen Sanderson Inc., яка є дочірньою компанією The Boeing Company та спеціалізується на розробці навігаційних рішень для транспортної галузі, для розробки першого інтерактивного мобільного додатку FliteDeck для Ipad залучила групу досвідчених пілотів. На думку менеджерів компанії, завдяки співпраці зі спільнотою пілотів було винайдено рішення, яке максимально відповідає як потребам цільової аудиторії, так і нормативними вимогами авіаційної промисловості.

Crowd of people (Crowdsourcing – краудсорсинг) – в основі цього типу співпраці лежить «правило великих чисел»: долучитися може будь-хто бажаючий. Суть полягає в тому, що для будь-якої проблеми може знайтися людина з вдалою ідеєю, яка заслуговує бути розглянутою. Люди можуть оцінювати та обговорювати пропозиції та ідеї кожного, використовуючи онлайн-платформи. Краудсорсинг надає «владу масам», але є довшім, і не можна бути впевненим в тому, що до процесу долучилися найкращі люди. Наприклад, на форумі спільнот служби підтримки Apple Support обговорюються проблеми та їх рішення з користувачами продуктів Apple по всьому світу. Більшість питань, які розміщено на цьому форумі, стосуються помилок, іноді досить складних технічно. Між тим компанія Apple отримує вигоду від залучення онлайн-спільноти: більшість запитань вдало вирішується без необхідності залучати для допомоги внутрішню команду фахівців.

Coalition of parties (коаліція учасників) – в певних складних ситуаціях партнери об'єднуються для обміну ідеями та інвестиціями. Кожний учасник вносить специфічний актив або навички до об'єднання. Одним з прикладів коаліції є ко-брендинг. Технічні прориви найчастіше відбуваються лише тоді, коли співпрацює кілька сторін – це особливо важливо у випадку, коли капітальні витрати є дуже високими. Ключовими факторами успіху є обмін знаннями й створення спільної конкурентної переваги. Прикладом є вдала розробка компанією Heineken системи розливу пива з кегів вдома Beertender спільно з компанією Krups. Період розробки зайняв десять років, результатом якої став дійсно інноваційний продукт.

Community of kindred spirits (спільнота однодумців) – цей тип є найбільш актуальним для розробок, метою яких є більша користь. Групи людей зі схожими інтересами та цілями можуть зібратися й співпрацювати разом. Ця модель найбільше зустрічається при розробці програмного забезпечення й використовує потенційну силу великої групи людей з взаємодоповнюючих областях знань.

Прикладом є Linux, операційна система з відкритим доступом, яка була розроблена користувачами для користувачів. Її початком було одне просте прохання про допомогу через електронну пошту, код програмного забезпечення є безкоштовним й нікому не належить.

Компанія Lego взаємодіє зі спільнотою дорослих цінителів продукту компанії за допомогою «Програми посланців» (Ambassador Program). Менеджери компанії безпосередньо спілкуються з представниками спільноти, яких визначили користувачі, щодо ідей покращення продуктів, розробок програмного забезпечення та ін.

Модель, яка може стати в нагоді компаніям при створенні спільної цінності разом з клієнтами, запропонували Прахалад та Рамасвами [3, с. 34–35]. В моделі DART акцентується необхідність: діалогу (dialogue) між усіма учасниками процесу, доступності (access) до інформаційних ресурсів компанії та можливість їх використання, оцінки ризиків (risk assessment) від використання споживачем товару та відповідальності споживачів, рівень розподілу ризику; забезпечення інформаційної прозорості (transparency) з боку компанії щодо товару, ціни, технологій.

Лоєр [13] пропонує два критерії щодо характеристики створення спільної творчості разом зі споживачами: тип цінності, яка додана в процесі співтворчості, та роль компанії в процесі співт-

ворчості. Розглядаються такі види створюваної цінності: стандартизована (типова) цінність, яка несе користь усім клієнтам; спеціалізована цінність (масове виготовлення на замовлення) та персоналізована цінність. Роль компанії оцінюється в залежності від того, яку роль відіграє компанія, процес може бути ініційований неї або споживачами. Відповідно до цих характеристик може бути виділено різні моделі щодо спільного створення цінності (табл. 1).

Важливим є й врахування можливих ризиків і проблем в процесі залучення різних груп та осіб ззовні компанії. Дуже часто компанії отримують безліч однакових, однотипних ідей, скарги та негативні коментарі [14]. Серед головних недоліків співпраці з клієнтами фахівці виділяють наступні [9]: збільшення залежності від зовнішніх партнерів (наприклад, клієнтів), вартість координації процесу співтворчості, потребу в нових управлінських навичках, різні стилі управління персоналом, отримання клієнтами доступу до конфіденційної інформації та навичкам. Крім того, отриманий клієнтами досвід змінює споживчі очікування, наприклад, існує можливість зниження рівня негативного сприйняття клієнтами продуктів та сервісу компанії, в розробці яких вони приймали участь.

Висновки. Сучасні споживачі володіють унікальними знаннями та здібностями, яким компаніям стає все складніше відповідати й навіть розуміти [3]. Таким чином, перед компаніями постають такі проблеми: по-перше, залучити й утримати сучасних споживачів, а по-друге, сформувати творче середовище з відкритими комунікаціями, де споживачі, які готові до співпраці з компанією, зможуть ефективно застосовувати і розширити свої знання та навички з користю для всіх учасників.

В сучасних умовах компаніям вже складно ігнорувати бажання споживачів приймати участь в співтворчості з компаніями, а тому, використовуючи це прагнення вірним чином, компанії зможуть отримати нові ідеї, знизити ризик в процесі розробки та виведення нових товарів та послуг на ринок, підвищити задоволеність споживачів шляхом надання їм кращого досвіду. При цьому в процесі спільного створення цінності з компаніями та спільнотами споживачів з метою задоволення своїх інтересів клієнти отримують враження та досвід, які в майбутньому мають лягти в основу емоційного зв'язку споживача з компанією, підвищити довіру, що сприятиме підвищенню лояльності до компанії та її продуктів.

Таким чином, використання нових можливостей, які пропонують цифрові технології, та співпраця з зацікавленими групами мають допомогти компаніям сформувати унікальні

Таблиця 1

Характеристика типів створення спільної цінності

Модель	Характеристика	Приклад
Фінішна доробка	Покупці приєднуються на заключних етапах створення цінності	Складання меблів IKEA, створення іграшки Build-and-Bear
Розробка нового продукту	Залучення споживачів, партнерів, робітників до розробки продукту, наприклад, розробка рецепту, участь у дегустаціях	Проект компанії P&G Connect + Develop, в рамках якого компанія пропонує співпрацю з приватними особами, науковцям, інженерам та компаніями по всьому світу щодо розробки інноваційних ідей і нових продуктів
Адаптація існуючих продуктів (зворотній зв'язок зі споживачем)	Збір інформації щодо використання продукту та надання пропозицій щодо його покращення; може слугувати джерелом інновацій	Microsoft Knowledge Base документує усі «звіти про помилки», а також способи їх виправлення
Масова кастомізація	Продукти створюються індивідуально з урахуванням запитів та потреб певного споживача	Замовлення кросівок NIKE на сайті (різна комбінація кольорів, видів матеріалу в залежності від бажання покупця), замовлення драже M&M's зі своїм ім'ям, виготовлення промислових товарів з урахуванням додаткових вимог замовника
Продукти з відкритим кодом	Компанія поступається управлянням продуктом спільноті користувачів та розробників	Програмне забезпечення Linux, Firefox
Розробка нових послуг	Приймає участь більша кількість споживачів, легко змінити	Індивідуальні туристичні подорожі
Модифікація та адаптація продуктів в режимі реального часу	Широка участь споживачів, адаптація продукту в реальному часі в процесі діалогу зі споживачем в процесі заказу та виготовлення продукції	Будівництво плавучих домів, «домів на колесах»
Персоналізований досвід та спільне виробництво нових знань	Створення нової унікальної цінності в процесі спільної творчості, якою є унікальний досвід споживача та використання цього досвіду усіма учасниками спільноти. Спирається на реальний досвід споживача, ідеї багатьох людей та співпрацю з компанією та іншими споживачами	Технологія iTunes дозволяє користувачам ділитися зі своїми друзями музикальними записами, іграми та картинками

компетенції та отримати конкурентні переваги на ринку. Застосування відповідних моделей та методів організації співтворчості зі стейкхолдерами, які будуть ефективними саме для вирішення проблем даної компанії, мають підвисити ефективність процесу спільного створення цінностей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Shaw C., Dibeehi Q., Walden S. Customer Experience: Future Trends and Insights. New York: Palgrave Macmillan, 2010. – 224 p.
2. Tschohl J. Companies Don't See Reality In Their Service Reflection. [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.customer-service.com/blog/201303/companies_misunderstand_what_customers_want
3. Прахалад К., Рамасвами В. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителем / К. Прахалад, В. Рамасвами. – М.: Олимп-Бизнес, 2006. – 272 с.
4. Hippel E. Democratizing innovation [Electronic resource]. – Mode of access: http://web.mit.edu/evhippel/www/democ1.htm.
5. Либерт Б., Уинд Й., Фэнли М. Что Apple, Lending Club и Airbnb знают о сотрудничестве с клиентами / Б. Либерт, Й. Уинд, М. Фэнли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hbr-russia.ru/prodazhi-i-marketing/brending-i-razvitie-produkta/p16110/#ixzz3gkWQXDK7.
6. Bughin J. Three ways companies can make co-creation pay off Involving outsiders in the creative process of developing products and services is harder than it sounds. Here's how leading companies do it. December, 2014. [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.mckinsey.com/insights/consumer_and_retail/three_ways_companies_can_make_co-creation_pay_off.
7. Lengnick-Hall C. A. Customer Contributions to Quality: A Different View of the Customer-Oriented Firm // The Academy of Management Review Vol. 21, №. 3 (Jul., 1996), P. 791–824 [Electronic resource]. – Mode of access: http://amr.aom.org/content/21/3/791
8. Gruner, K.E. & Homburg, C.. Does customer interaction enhance new product success?, Journal of Business Research, 49 (1), (2000), P. 1–14 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.cin.ufpe.br/.
9. Roser T., Samson A., Humphreys P. Co-creation: New pathways to value [Electronic resource]. – Mode of access: http://personal.lse.ac. uk/samsona/cocreation_report.pdf
10. Johann Füller Refining Virtual Co-Creation from a Consumer Perspective California management review 02/2010, P. 98-122. [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.researchgate.net/publication/259729297_Refining_Virtual_Co-Creation_from_a_Consumer_Perspective.
11. Крог Г. Доля клиента в интеллектуальной собственности / Г. Крог // Harvard Business Review март, 2006. – С. 27–28. [Electronic resource]. – Mode of access: http://hbr-russia.ru/prodazhi-i-marketing/marketingovaya-politika/a10370/.
12. Pater M. Co-creation's 5 guiding principles or….what is successful co-creation made of? Fronteer Strategy White Paper. – Amsterdam, Netherlands, 2009 [Electronic resource]. – Mode of access: http://fronteerstrategy.blogspot.com/2009/04/co-creations-5-guidingprinciples-or.html
13. Lawer, C. «Value», «Value», «Value»– the Most Vague and Over-Used Word in Marketing, ZinC Opportunity Design. [Electronic resource]. – Mode of access: http://chrislawer.blogs.com/chris_lawer/customer_innovation/.
14. Верхуф П., Беккерс З., Дорн Й. Подводные камни совместного творчества / П. Верхуф, З. Беккерс, Й. Дорн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hbr-russia.ru/prodazhi-i-marketing/marketingovaya-politika/a12548/#ixzz3hDS4RQr4.

УДК (339.138.02:005.336.1):(005.22:658.8-044.247)(045)

Данкеєва О.М.
асистент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ КОМУНІКАТИВНОГО МЕРЧАНДАЙЗИНГУ ПРИ ІНТЕГРОВАНОМУ МЕТОДІ ПРОДАЖУ

THE EFFECTIVENESS OF A COMMUNICATIVE MERCHANDISING TOOLS IN THE INTEGRATED SALES TECHNIQUES

АНОТАЦІЯ

В статті охарактеризовано різновиди інтегрованого методу продажу товарів, розглянуто характеристику продажу товарів за зразками, з відкритою викладкою, з індивідуальним обслуговуванням; перелічені основні інструменти комунікативного мерчандайзингу; розроблено та наведено характеристику принципів професійної поведінки, ефект від їх застосування та наслідки від їх недотримання; запропоновано характеристику універсальних прийомів «приєднання» торгівельного персоналу та споживачів у торговельному залі; наведено модель активного слухання споживача, перелічено прийоми атракції.

Ключові слова: товар, комунікативний мерчандайзинг, інтегрований метод продажу, споживач, атракція.

АННОТАЦИЯ

В статье охарактеризованы разновидности интегрированного метода продажи товаров, рассмотрены характеристики продажи товаров по образцам, с открытой выкладкой, с индивидуальным обслуживанием; перечислены основные инструменты коммуникативного мерчандайзинга; разработана и приведена характеристика принципов профессионального поведения, эффект от их применения и последствия их несоблюдения; предложена характеристика универсальных приемов «присоединения» торгового персонала и потребителей в торговом зале; приведена модель активного слушания потребителя, перечислены приемы аттракции.

Ключевые слова: товар, коммуникативный мерчандайзинг, интегрированный метод продажи, потребитель, аттракция.

ANNOTATION

The article described the variety of integrated method of goods' salling. The characteristics of goods' salling are considered by the samples, with open display, with personalized service. The main tools of the communicative merchandising are itemized. It is developed and shown the characteristics of the principles of professional conduct. The characterization of universal methods of 'connection' on the trading floor is proposed. A model of active listening of the consumer is presented.

Keywords: good, communicative merchandising, integrated method of salling, the consumer attraction, universal methods of 'connection'.

Постановка проблеми. Мерчандайзинг – інноваційне спрямування в стратегії просування товарів. Його застосування зумовлено сучасними вимогами конкурентної боротьби за споживача, як постійного, так і потенційного. Вживання методів мерчандайзингу є реальним дієвим інструментом в підвищенні економічної ефективності усіх підприємств у ланцюзі товароруху від виробника до кінцевого споживача.

До сучасних методів торгівлі, які застосовують торговельні підприємства, належать: традиційний, самообслуговування та інтегрований, до якого, в свою чергу, відносяться: продаж товарів за зразками, з відкритою викладкою, з індивідуальним обслуговуванням. Керівництво торговельних підприємств більшої значущості відводить інструментам візуального мерчандайзингу, при цьому на другий план ссувається роль персоналу в продажу товарів та формуванні іміджу магазину, але без кваліфікованого персоналу, який може допомогти споживачеві обрати потрібний товар, упередити конфлікт, відтворити приємну атмосферу торговельної точки, не відбудеться продаж товару. Таким чином, у магазинах, де застосовують інтегрований метод продажу, коли покупцю необхідно отримати детальну, кваліфікаційну консультацію, знання та застосування правил комунікативного мерчандайзингу більш ефективно, ніж візуальний мерчандайзинг, змотивують споживача придбати товар. Отже, це відображає актуальність проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Темі мерчандайзингу присвячено чимало опрацювань як вітчизняних, так і закордонних дослідників. Найдетальніше ця тема розглядається Тягуновою Н., Лісіцею В., Роматом Є., Майбородою О., Тарнавською Н, Ларіною Р, Апопієм В., Скибінським С., Дайан А., Букерелем Ф., Ланкаром Р., Панкрухіним О., Виндом Й., Холбруком М., Мініардом П., Блеком Р., Хэйли Р., Лоусоном Р., Олдерсоном Р., Котлером Ф., Вебстером Ф., Канаян К., Канаян Р., Таборовою Л., Парамоновою Т., Рамазановим І. та ін. В роботах перелічених авторів детально описується ефективність застосування методів візуального мерчандайзингу та його вплив на систему збуту сучасних торгівельних підприємств. Але в цих дослідженнях перелічені автори відводять незначну роль комунікативному мерчандайзингу. Також ефективні комунікації в торгівлі неможливі без знання психологічних особливостей індивіда. Вплив психологічних факторів на торговельний процес досліджували Цимбалюк І., Двід Лі, Сергєєва О., Шейнов В.,Таборова Л., Виготський Л. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблем. Незважаючи на велику кількість публікацій за цією проблематикою, недостатньо у повному обсязі розглянуто та досліджено інструменти комунікативного мерчандайзингу при інтегрованому методі продажу товарів.

Мета статті полягає у виявленні основних інструментів комунікативного мерчандайзингу

для більш ефективної взаємодії торговельного персоналу з покупцем при інтегрованому методі продажу товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. З різноманіття визначень мерчандайзингу можна виділити визначення Таборової Л.: «Мерчандайзинг – це цілеспрямована система просування товару, яка переслідує безліч цілей і завдань, основні з яких: зацікавити покупця; повідомити максимум корисної та достовірної інформації про продукт і виробника; вплинути на здійснення покупки; виробити потребу або звичку покупця до вашого товару; створити зручність придбання; залишити сприятливе враження та задоволення від здійснення покупки» [1, с. 12]. Виходячи з визначення, суттєву роль у наданні корисної інформації та вплив на здійснення купівлі відводиться комунікаціям між продавцем та покупцем – комунікативному мерчандайзингу.

Більшість сучасних магазинів непродовольчої групи товарів у своєї діяльності за основу обирають різновиди інтегрованого методу продажу товарів.

Так, за зразками продаються товари у зібраному вигляді, які виставлені у торговельному залі. До них відносяться:

– побутова техніка;

– освітлювальні, опалювальні та нагрівальні прилади;

– матеріали для ремонту оселі: шпалери, шпаклівки, плитка, сантехніка та ін.;

– матеріали для облаштування оселі: меблі, килими та ін.;

– товари для активного відпочинку: велосипеди, мотоцикли, туристичне знаряддя.

Вибір товарів здійснюється покупцем самостійно або за допомогою продавця-консультанта, робоче місце якого розташовується на виставковій площі торгового залу і який надає консультації щодо властивостей товару, способів його експлуатації, демонструє виріб у дії. Продавець-консультант, який здійснює продаж товарів за зразками, може запропонувати покупцеві послуги з підключення, налагодження і запуску в експлуатацію технічно складних товарів, якщо, згідно технічних вимог, це не може бути зроблено без участі відповідних спеціалістів [2, с. 446]. Отже, велике значення відводиться майстерності торговельного персоналу: їх знанням про властивості, характеристики, можливості та використання товару, мистецтву спілкування зі споживачами, оскільки від цього залежить здійснення купівлі споживачем товару і, відповідно, прибуток торговельного підприємства.

В демонстраційному залі товари можуть продаватися методом відкритої викладки. Як і при самообслуговуванні, покупці, не очікуючи на обслуговування з боку продавця, мають можливість оглядати товари і відбирати необхідні їм вироби. Продавець при цьому методі продажу виконує функції консультування покупців, демонстрації товарів у дії, перевірки якості виробів, комплектування наборів товарів, зважування, упаковування та відпуску відібраних ними товарів. Самостійно відібрані товари покупець передає продавцеві, який перебуває біля місця їх викладання [2, с. 449]. Таким чином, продавець надає необхідну консультацію, виконує відповідні технічні операції і тим самим наближує покупця до здійснення купівлі.

Цим методом реалізуються в основному товари непродовольчої групи: одяг, галантерейні товари, дитячі іграшки, посуд, а також деякі товари продовольчої групи: м'ясо, риба, овочі та фрукти.

Різновидом продажу товарів з відкритою викладкою вважається продаж товарів з вільним доступом до них. Його застосовують при реалізації меблів, верхнього одягу, килимів та килимових виробів, телевізорів, радіоприймачів, мотоциклів, велосипедів, інших товарів культурно-побутового призначення. При цьому до функцій продавця входить обслуговування значно більшої, ніж при продажу з відкритою викладкою, площі торгового залу магазину [1, с. 450]. Отже, продаж відбувається при консультації продавця, який повинен своєчасно виявити потребу споживача та надати гідну консультацію.

Продаж товарів з індивідуальним обслуговуванням використовується при організації торгівлі у магазинах-салонах та в залах-салонах, у яких в пріоритеті забезпечення високої культури індивідуального обслуговування покупців: коштовних прикрас, хутрових виробів, годинників, дорогої парфюмерно-косметичної продукції, дорогого посуду та виробів з кришталю, музичних інструментів, автотранспортних засобів та ін.

Продавець, по-перше, є важливим носієм інформації про товари, торговельну марку, компанію. Те, якою професійною інформацією він володіє, є важливою складовою його успіху або неуспіху як комунікатора, як суб'єкта просування товару. Досить часто лише одним своїм некомпетентним, помилковим реченням продавець може сприяти втраті покупця. По-друге, продавець повинен бути здатним встановити довірчі стосунки з покупцем. Це дуже важливо, особливо коли мова йде про постійного клієнта. У продавця постійно виникає спокуса представити свій товар у «райдужних барвах». У той час покупця цікавить об'єктивність, у нього потреба – знати не тільки сильні, але й слабкі сторони товару, що пропонується. Також роль продавця полягає у забезпеченні точності, оперативності проходження угоди купівлі-продажу, створенню сприятливого психологічного фону. По-третє, продавець повинен бути своєрідним «ехолотом» споживацьких настроїв. Продавець у персональному продажу є безпосереднім отримувачем зворотних сигналів. Він постійно спілкується з клієнтами і має можливість накопичувати важливу інформацію щодо

поведінки споживачів. Комунікації продавця – це спілкування з цільовою аудиторією, і у цьому полягає одна із важливих переваг такого комунікаційного інструменту [3, с. 296]. Отже, використання комунікативного мерчандайзингу спрямоване на отримання від споживача дій, які задовольнять продавця товару, а саме:

– замовлення товару;

– запит додаткової інформації про товар та умови його продажу;

– здійснення купівлі.

Комунікативний мерчандайзинг має інтегрований характер: він поєднує в собі елементи реклами, стимулювання збуту, прямого продажу. Таке поєднання надає можливість краще вплинути на споживача продукції, на його ставлення до продукції компанії, тим самим створює певну гнучкість у взаємодії торговельного підприємства зі споживачами. Цьому сприяє встановлення особистого контакту продавця зі споживачем та отримання відгуку від останнього на товар, тим самим підвищує шанси торговельних підприємств на досягнення ефективного впливу на споживача.

На думку Канаян К., Канаян Р., Таборової Л., Букерель Ф., Мініарда П., основний вплив на споживача у магазинах традиційного та інтегрованого методів продажу надають саме співробітники магазина. Імідж торговельного закладу, його здатність утримувати покупців багато в чому залежать від знань і досвіду, привітності, зовнішнього вигляду його працівників [1; 4] Якими б привабливими не були цінова політика та викладка товару у торговельному залі, хамство і невихованість продавців нерідко зводять нанівець усі заходи мерчандайзингу.

Цимбалюк І. вважає, що для результативного продажу торговельний персонал повинен дотримуватися принципів професійної поведінки (табл. 1).

До принципів поведінки Сергєєва О., Тягунова Н., Таборова Л., Апопій В. також відносять і вміння торговельного персоналу встановлювати і налагоджувати контакт у торговому залі та виявляти потреби споживачів для ефективного продажу товару.

Для того щоб вдало провести продаж, продавцю необхідно встановити з клієнтом емоційний контакт. Іншими словами – завести розмову з покупцем, зацікавити його. Заміулін А., Дружинін А., Сергєєва О., Шейнов В. виділяють два прийоми для встановлення контакту: 1) прийоми приєднання – допомагають зав'язати розмову продавця з покупцем та підштовхнути споживача до купівлі; 2) психологічні атракційні техніки, що визивають у клієнта прихильність, емпатію [6, с. 30; 8].

На рис. 1 зображено стислу характеристику універсальних прийомів приєднання, які допомагають почати конструктивну розмову продавця з потенційним клієнтом.

Атракція – це почуття однієї людини до іншої [7]. Розглядаючи атракцію як емоцію, при цьому атракція стає проблемою загальної психології, що відзначається в працях Басіна Ф., Вілюноса В., Виготського Л., Рубінш-

Таблиця 1

Принци професійної поведінки [5, с. 145–149]

№	Принципи професійної поведінки	Інструменти професійної поведінки	Ефект від застосування принципу	Наслідки від недотримання принципу
1	Привітність, ввічливість до всіх відвідувачів магазину	- прямий, відкрий погляд в обличчя, а точніше – в очі людині і невимушена посмішка	- більшість людей стають м'якше, добріше, відвертіше, набувають більшої довіри до співбесідника і, таким чином, легше піддаються його впливу; - не дозволить спровокувати себе на грубість, він стає невразливим; - продавець схиляє до себе відвідувачів	Суперечка між подавцем та покупцем
2	Запобігливість, готовність до послуг, до виконання будь-яких прохань і «капризів» покупців	- уважно слухати прохання покупця та відповідати на них; - своєчасно приходити на допомогу покупцеві; - виконувати побажання покупців	- задоволений покупець стане постійним відвідувачем магазину	Ухиляння від виконання прохань покупця веде до незадоволеності продавцем, псує настрій обом, та, як наслідок, покупець обирає інше торговельне підприємство
3.	Уважне і доброзичливе ставлення до претензій покупця незалежно від їх тону і справедливості; беззастережне узяття помилок покупця на «власний рахунок»	- уважне ставлення до претензій покупця; - у разі непорозуміння зі споживачем взяти провину на себе	- заспокоює покупця і сприймає аргументи продавця; - уникнення напруженості і зберігання спокою і контакту із покупцем	- агресія покупця; - суперечки; - конфліктна ситуація

тейна С., Симонова П., Шинкарьова Г. та ін. – виникнення при сприйманні індивіда індивідом, взаємної привабливості, розуміння і прийняття один одного у взаємодії, коли не тільки узгоджуються дії, а й встановлюються позитивні взаємини [9]. Атракція – це необхідна умова успішного продажу. Якщо у покупця виникає приємне почуття та піднімається настрій – він охоче спілкується з продавцем та погоджується на покупку. Для того щоб за короткий час сформувати у покупця атракцію, торговельному персоналу необхідно використовувати такі прийоми: жести, міміку, цікаве представлення товару, комплімент.

При продажу у торговому залі важко зібрати інформацію про покупця заздалегідь, тому у процесі спілкування з покупцем необхідно отримати максимум інформації. Для цього продавець використовує «активне слухання» [8]. Його сутність у тому, що особа, яка володіє проблемою, може краще її вирішити. Активне слухання вирішує дві задачі: допомагає отримати необхідну інформацію та формує у клієнта кращу емоційну базу для подальшого спілкування. На рис. 2 зображено модель активного слухання.

Зв'язок між рівнем емоційного інтелекту співробітників торгівлі і обсягом прибутку торгівельного підприємства очевидна. Уміння грамотно вирішувати проблеми споживачів і готовність ставити їх потреби на перше місце приводять до зростання лояльності і збільшення обсягу покупок споживачів.

Висновки. Нові тенденції у розвитку системи просування товару вимагають від торговельних підприємств принципово нових методів та застосування більш ефективних інструментів роботи зі споживачами. Успіх торговельних підприємств у просуванні товарів безпосередньо пов'язаний з умінням персоналу використовувати інструменти комунікативного мерчандайзингу при інтегрованому методі продажу товарів та абсорбуватиметься у підвищенні ефективності його діяльності.

Рис. 1. Характеристика прийомів приєднання [6; 8]

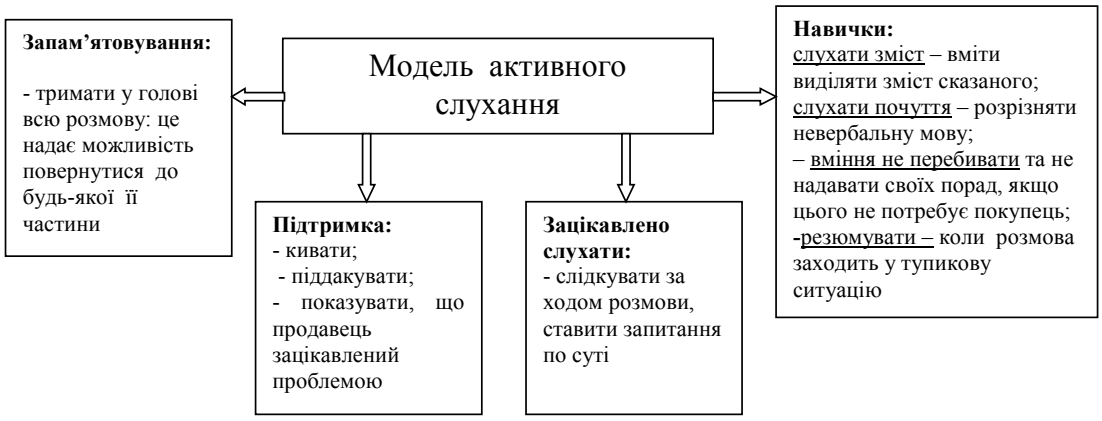


Рис. 2. Модель активного слухання

Розроблено автором на основі [8]

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є застосування та вдосконалення інструментів комунікативного мерчандайзингу на торговельних підприємствах, що сприятиме більш ефективному просуванню товарів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Таборова Л.Г. Умный мерчандайзинг: [практ. пособ.] / А.Г. Таборова. – М.: Дашков и К, 2009. – 160 с.
2. Апопій В.В. Організація торгівлі / В.В. Апопій. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 578 с.
3. Петруня Ю.Є. Маркетинг: [навч. посіб.] / Ю.Є. Петруня. – К.: Знання, 2007. – 325 с.
4. Канаян К., Канаян Р. Мерчандайзинг / К. Канаян, Р. Канаян. – М.: РИП-холдинг, 2001. – 188 с.
5. Цимбалюк І.М. Психологічне консультування та корекція: [навч. посіб.] / І.М. Цимбалюк. – Рівне: ЦНТІ, 2001. – 111 с.
6. Сергеева О. Язык жестов. Как читать мысли без слов? 49 простых правил / О. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008.
7. Aronson, Elliot, Timothy D. Wilson, and Robin M. Akert. Social Psychology Sixth Edition. New Jersey: Upper Saddle River, 2007.
8. Дружинин А. Е., Замулин А. Л. Тренинг продаж / А. Е. Дружинин, А. Л. Замулин. – СПб.: Речь, 2002. – 224 с.
9. Лагейда І.І., Тименко В.М. Як ми оцінюємо людей, а люди нас / І.І. Лагейда, В.М. Тименко // Практична психологія та соціальна робота. – 2000. – № 5 – С. 38–41.

УДК 339.137.2.012.23

Єрмаков О.Ю.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки праці та розвитку сільських територій
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Есаулов В.А.
аспірант кафедри економіки праці та розвитку сільських територій
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL SUPPORT THE COMPETITIVENESS OF PRODUCTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Досліджено стан техніко-технологічного забезпечення та запропоновано пропозиції щодо його розвитку для підвищення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: техніко-технологічне забезпечення, основні засоби, конкурентоспроможність продукції, сільськогосподарські підприємства, ефективність діяльності.

АННОТАЦИЯ

Исследовано состояние технико-технологического обеспечения и обоснованы предложения по его развитию для повышения конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: технико-технологическое обеспечение, основные средства, конкурентоспособность продукции, сельскохозяйственные предприятия, эффективность деятельности.

ANNOTATION

The state of the technical and technological support, and provided suggestions for the development of products to improve the competitiveness of agricultural enterprises.

Keywords: technical and technological support, fixed assets, competitiveness, agricultural enterprises, effectiveness.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку аграрної економіки України однією з головних для забезпечення ефективного і сталого розвитку функціонування сільськогосподарських підприємств є проблема технічного та технологічного забезпечення. Низький існуючий рівень ресурсно-технічного забезпечення є обмеженням комплексності застосування заходів з реалізації застосування в аграрній сфері прогресивних техніко-технологічних рішень, а відповідно, і обмеженням у набутті конкурентних переваг за рахунок зниження витрат виробництва на створення сільськогосподарської продукції. Від вирішення цієї проблеми залежить економічний розвиток виробництва сільськогосподарської продукції, її конкурентоспроможність та ефективність діяльності агровиробників.

Стан вивчення проблеми. Проблемі техніко-технологічного забезпечення сільського господарства України та суб'єктів господарювання присвячені наукові праці В.Г. Андрійчука, М.В. Гладія, О.Ю. Єрмакова, Г.Є. Мазнєва, Л.Ю. Мельника, М.М. Могилової, В.І. Перебійноса, Г.М. Підлисецького, О.В. Харченка та ін. Проте плинність умов ринкового господарювання для економічних суб'єктів в аграрному середовищі України потребує подальшого дослідження даної проблеми.

Метою дослідження є вивчення існуючого стану техніко-технологічного забезпечення та опрацювання пропозицій щодо його вдосконалення в сільськогосподарських підприємствах для підвищення конкурентоспроможності агропродовольчої продукції.

Виклад основного матеріалу. Виробничий досвід і наукові дослідження переконливо свідчать, що належне техніко-технологічне забезпечення має винятково важливе значення для підвищення ефективності виробничої діяльності та забезпечення на цій основі економічного зростання сільськогосподарських підприємств у ринкових умовах господарювання.

Нині ж матеріально-технічне забезпечення аграрного сектору України в останні роки досягло такої критичної межі, за якої, навіть при умові існуючої динаміки та невживанні кардинальних заходів стосовно її покращення, уже в найближчий час буде йти розмова про порушення технологічних процесів в тваринництві і рослинництві, про суттєву екстенсивність виробництва в сільському господарстві взагалі. Відтак пошук шляхів забезпечення підприємств та ефективного використання їх матеріально-технічних засобів є досить актуальним питанням сьогодення.

У сучасній економічній літературі, що присвячена проблемам виживання та стратегічного успіху підприємств в умовах висококонкурентного середовища, велика увага приділяється факторам успіху, зокрема ключовим і ринковим факторам успіху, ключовим компетенціям, конкурентним перевагам [5].

Одним із внутрішніх аспектів забезпечення конкурентних переваг є ключові компетенції, що мають ресурсне походження. Саме ресурси підприємства приймають форму ключових компетенцій, якщо відбір і комбінація ресурсів здійснюється краще, оригінальніше, швидше за конкурентів та забезпечують основу конкурентного потенціалу підприємства.

Під техніко-технологічним забезпеченням сільського господарства розуміють систему, в якій відбувається вільне споживання технічних засобів (техніки, паливно-енергетичних ресурсів, запасних частин, добрив, засобів захисту рослин тощо) та технологічного впровадження, шляхом використання послуг виробників матеріально-технічних засобів та сервісних підприємств – їх постачальників. Це відносини, які забезпечують формування і використання матеріально-технічних засобів суб'єктами сфери АПК [9].

В Україні при достатньо високому рівні забезпеченості сільського господарства земельними і трудовими ресурсами залишається невирішеною проблема його техніко-технологічного оснащення. Забезпеченість аграрних підприємств сільськогосподарською технікою знаходиться на низькому рівні, навантаження на неї зростає.

Досить негативно на ресурсному потенціалі сільськогосподарських підприємств позначилось кризове становище, що охопило всі галузі економіки держави, особливо сільське господарство, що стало однією з причин скорочення виробництва сільськогосподарської продукції. Так значно зменшилось виробництво вітчизняних тракторів, сільськогосподарських машин, устаткування та обладнання. Щорічне вибуття з виробничого циклу замортизованих тракторів, збиральної техніки та інших сільськогосподарських машин і знарядь при практичній відсутності їх поновлення наближає сільське господарство до процесу руйнації техніко-технологічної основи виробничого відтворення. Темпи оновлення машинно-тракторного парку скоротились у 10–20 разів [2].

На сьогодні наявність сільськогосподарської техніки в Україні не відповідає технологічній потребі у ній (рис. 1). Так, у 2014 р. у сільськогосподарських підприємствах рівень забезпеченості тракторами становив 36% від технологічної потреби, сівалками всіх видів – 39,9, плугами – 43,1, зернозбиральними комбайнами – 43,6, бурякозбиральними машинами – 17,6%. Українськими підприємствами виробляється лише 1,2% тракторів від технологічної потреби, 2,1% сівалок, 4,1% плугів, 0,1% зернозбиральних комбайнів.

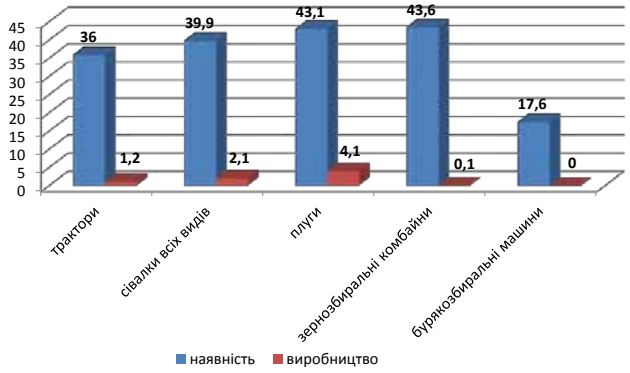


Рис. 1. Наявність і виробництво сільськогосподарської техніки в Україні у 2014 р., % від технологічної потреби [11]

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, щорічні потреби в оновленні машинно-тракторного парку АПК становлять: 40 тис. од. тракторів (у т.ч. з тяговою силою типу Т-150 – 10 тис. од.); 7,5 тис. од. зернозбиральних комбайнів; 2,1 тис. од. кормозбиральних комбайнів; 50 тис. од. ґрунтообробних та посівних машин [8].

За аналізований період знизилась кількість комбайнів: зернозбиральних – на 47,0%, кукурудзозбиральних – на 70,9%, картоплезбиральних – на 74,4%, бурякозбиральних – на 60%, тракторів – на 47,5%.

Збільшення навантаження на техніку призводить до розтягування строків виконання технологічних операцій, втрати врожаю, зменшення якісних показників продукції рослинництва та підвищення собівартості його виробництва, і тим самим негативно впливає на рівень конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств.

Потрібно підкреслити, що модернізація машинно-тракторного парку традиційних сільськогосподарських підприємств відбувається повільно. Так, наприклад, протягом 2013 року у сільськогосподарські підприємства Київської області надійшло тракторів 522 шт., а вибуло 533 шт.; комбайни зернозбиральні – надійшло протягом року 10 шт., вибуло – 25 шт.; кукурудзозбиральні комбайни – надійшло у 2013 році – 22 шт., вибуло – 61 шт. Виняток становлять плуги, культиватори, сівалки, посівні машини, яких надійшло більше протягом року, ніж вибуло.

Проведений аналіз засвідчує, що переважна більшість техніки купується сільськогосподарськими підприємствами за власні кошти, які ними отримано від результатів виробничо-господарської діяльності (табл. 1).

Основними причинами низького рівня матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств є: недостатність власних джерел фінансування техніко-технічного переснащення; зростання цін на нову сільськогосподарську техніку; зниження обсягів державної підтримки оновлення машинно-тракторного парку за рахунок програми фінансового лізингу; недостатній рівень розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, продукція якого не відповідає сучасним вимогам аграрного виробництва; нерозвиненість спільного використання техніки сільськогосподарськими підприємствами.

Покращення техніко-технологічного забезпечення сільськогосподарських підприємств дасть змогу нарощувати обсяги виробництва рослинницької продукції, знижувати затрати праці і витрати коштів на їх одиницю, що неодмінно позитивно вплине на підвищення конкурентоспроможності.

Нині ситуація на ринку сільськогосподарської техніки виглядає вкрай негативно, не дивлячись на те, що в країні в минулому

було сформовано потужну галузь машинобудування для агропромислового комплексу, яка об'єднує понад 130 підприємств і конструкторських бюро. За даними Державної служби статистики України, нині держава не спроможна забезпечити сільськогосподарські підприємства необхідною технікою, що в умовах відновлення ефективної діяльності аграрного сектора України змушує використовувати зарубіжну техніку, яка хоч і значно дорожча, але за продуктивністю, якістю та надійністю перевершує вітчизняні зразки. Так, на українських полях комбайни класу «John Deere», «Case» та ін. за сезон можуть зібрати урожай на площі 1,5–2 тис. га, а комбайни «Дон», «Славутич», «Нива» – лише 250 – 300 га. Так, серед придбаних у 2013 р. тракторів найбільша питома вага тракторів зарубіжного виробництва –«Беларус»

Таблиця 1

Наявність сільськогосподарської техніки у сільськогосподарських підприємствах у 2013 році, (штук) [10]

Показники	Надійшло протягом року			Вибуло протягом року			Наявність на кінець року	
	всього	у т.ч. куплено	Частка куплених, %	всього	у т.ч. списано по зносу	частка списаних, %	Всього	Власність виключно підприємства
Трактори – всього	522	418	80,1	533	158	1,9	8279	6938
У т.ч. потужністю								
менше 40 кВт	16	13	81,4	27	12	3,0	387	342
від 40 до 60 кВт	70	49	70,4	216	61	2,2	2682	2183
від 60 до 100 кВт	236	182	77,0	155	60	1,9	3150	2601
100 кВт і більше	200	174	87,0	136	25	1,3	2059	1812
Із загальної кількості тракторів								
трактори колісні	499	400	80,1	474	148	1,9	7724	X
трактори гусеничні	23	18	77,9	59	10	1,7	555	X
трактори без змонтов. на них машин	493	393	79,7	449	147	2,0	7543	X
трактори, на яких змонтовані машини	29	25	86,0	84	11	1,4	736	X
Плуги	240	168	70,0	159	73	2,5	2984	2605
Культиватори	244	133	54,7	230	80	2,4	3330	2847
Борони	543	269	49,5	863	266	2,0	12680	10500
у т.ч. дискові	127	92	72,5	65	25	2,2	1199	1108
Машини посівні та для садіння – всього, у.т.ч.	299	235	78,8	244	89	2,4	3695	3269
Сівалки	276	220	79,7	220	79	2,3	3478	3065
Картоплесаджалки	12	6	49,6	14	8	5,7	139	130
Інші	10	9	90,2	10	2	2,6	78	75
Розкидачі гною і добрив	119	79	66,5	124	41	2,9	1403	1236
Обладнання іригаційне								
Стаціонарне	21	16	76,2	8	2	1,3	173	X
Пересувне	23	16	69,8	3	–	–	164	X
Машини для захисту с/г культур	111	78	70,5	47	20	2,1	1008	930
Сінокосарки	77	30	39,2	66	26	3,9	677	580
у т.ч. тракторні	56	19	33,9	41	16	3,2	520	441
Жатки валкові	66	60	90,9	64	26	3,5	733	621
Прес-пакувальники, без прес підбирачів	68	50	73,5	24	10	2,5	442	409
Комбайни і машини	137	91	66,8	129	40	2,5	1612	1390
Зернозбиральні	10	7	70,0	25	5	3,9	114	93
Кукурудзозбиральні	22	11	50,0	61	27	5,2	478	403
картоплезбиральні, без картоплекопачів	4	2	50,0	3	–	–	56	53
у т.ч. комбайни	8	6	75,0	24	5	1,4	344	296
бурякозбиральні	3	1	33,3	–	–	–	13	13
для збирання овочів і баштанних культур	–	–	–	–	–	–	–	–
Техніка для після урожайних робіт	69	42	60,9	62	32	3,1	1025	938

(40,5%), «John Deere» (11,2%), «New Holland» (4,7%), «Case» (4,1%), а питома вага тракторів «ХТЗ» – лише 3,2%. Таж ситуація і з зернозбиральними комбайнами – переважна більшість комбайнів імпортована в Україну [11].

Тому сьогодні вкрай потрібні заходи державної підтримки сільськогосподарського машинобудування, що дозволить випускати сучасну техніку за доступними цінами для вітчизняних товаровиробників сільськогосподарської продукції.

Для сільськогосподарських підприємств найдешевший спосіб придбання техніки – договір купівлі-продажу, проте ним можуть користуватись лише ті підприємства, фінансовий стан яких стабільний. Для підприємств, які мають незадовільний фінансовий стан, найбільш прийнятними є договори про надання послуг сільськогосподарської техніки, а для більшості підприємств, фінансовий стан яких задовільний, – договір фінансового лізингу.

Матеріально-технічне забезпечення агропромислового комплексу, яке прийшло на зміну зруйнованій системі державного постачання, є недосконалим і не задовольняє вимоги сільськогосподарських підприємств. Для встановлення правових та організаційно-економічних засад формування і функціонування системи ресурсно-технічного забезпечення виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств, створення сприятливих економічних умов для розробки, виробництва, використання і обслуговування машин, обладнання і устаткування для сільського господарства, визначення шляхів державної підтримки відтворення і розвитку їх матеріально-технічної бази доцільним є створення на акціонерній основі техніко-технологічний кластер (рис. 2) [3].

Техніко-технологічний кластер ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств можна розглядати як стійку систему взаємодії сільськогосподарських суб'єктів господарювання і контрагентів із високим ступенем агрегації в межах регіональної та ринкової концентрації з метою покращення ресурсно-технічного забезпечення виробничої діяльності аграрних підприємств та підвищення ефективності виробництва й конкурентоспроможності, шляхом створення та реалізації спільної продукції, відтворення і розвитку матеріально-технічної бази, комплексної механізації і автоматизації технологічних процесів, відновлення і збереження родючості ґрунту в сільському господарстві на основі вітчизняного машинобудування та виробництва матеріальних ресурсів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Для ефективного розвитку аграрної сфери однією з найгостріших економічних проблем є відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Останній розглядається як система організаційних, економічних важелів і методів управління та виробничих чинників, які в процесі своєї взаємодії можуть забезпечити ефективне його використання. Щодо стратегії техніко-технологічного забезпечення ефективної виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств, то вона насамперед має бути зорієнтована на підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Одним із напрямів її реалізації може бути створення техніко-технологічних кластерів. Це є підставою для нарощування найближчими роками агропродовольчого потенціалу країни.

Рис. 2. Техніко-технологічний кластер ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств [3]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія / Андрійчук В.Г. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Білоусько Я.К. Тенденції і напрями розвитку техніко-технологічного забезпечення аграрного виробництва / Я.К. Білоусько // Агроінком: Аграрний інформаційний науково-виробничий журнал. – К.: «Агропромінвест- інтернешнл». – 2007. – N5/6. – С. 46-51.
3. Єрмаков О.Ю. Ресурсно-технічне забезпечення сільськогосподарських підприємств: монографія / О.Ю. Єрмаков, Н.І. Труш; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – К.: Компринт, 2012. – 172 с.
4. Захарчук О.В. Проблеми матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств України / О.В. Захарчук // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 92-97.
5. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с.
6. Мельник Л.Ю. Аграрний сектор економіки в аспекті його матеріально-технологічної оснащеності / Л.Ю. Мельник // Агросвіт. – 2009. – № 2. – С. 2-8.
7. Могилова М.М. Матеріально-технічне забезпечення аграрної галузі / М.М. Могилова, Я.К. Білоусько, Г.М. Підлісецький // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 61-67.
8. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/.
9. Саблук П.Т. Стабільні економічні умови як фактор послідовного підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва/ П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – С. 12-17.
10. Статистичний щорічник. Сільське господарство за 2013 рік / за ред. Н. С. Власенко, К.: Державна служба статистики України 2014. – 400 с.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.
12. Технологічні карти та витрати на вирощування сільськогосподарських культур з різним ресурсним забезпеченням./ За ред.. Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнєва. – Харків:ХНТУСГ. – 2006. – 725 с.

УДК 65.012.8

Ібрагімов Е.Е.
доктор економічних наук,
професор кафедри управління фінансово-економічною безпекою і проектами
Запорізького національного університету

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE SYSTEM PRINCIPLES OF ORGANIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено методичні підходи щодо формулювання змісту та сутності принципів економічної безпеки підприємства. Узагальнено та систематизовано існуючі методичні підходи до формулювання змісту та сутності принципів економічної безпеки підприємства. Уточнена сутність принципів економічної безпеки підприємства з метою створення передумов до побудови системи економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, система економічної безпеки підприємства, методичні підходи, принцип, принципи побудови системи економічної безпеки підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы методические подходы к формулировке содержания и сущности принципов экономической безопасности предприятия. Обобщены и систематизированы существующие методические подходы к формулировке содержания и сущности принципов экономической безопасности предприятия. Уточнена сущность принципов экономической безопасности предприятия с целью создания предпосылок к построению системы экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, система экономической безопасности, методические походы, принцип, принципы организации системы экономической безопасности.

ANNOTATION

Methodological approaches to the formulation of the content and essence of principles of economic security of enterprise were studied. The existing methodological approaches to the formulation of the content and essence of principles of economic security of enterprise were summarized and systematized. The nature of the principles of organization of economic security were clarified for the purpose of creating opportunities to build economic security of enterprise system.

Keywords: economic security of enterprise, economic security of enterprise system, methodical approaches, principle, economic security of enterprise system principles of organization.

Постановка проблеми. Успішне функціонування та стабільній розвиток будь-якого підприємства залежать від наявності надійної, якісної та ґрунтовної системи економічної безпеки. Побудова та діяльність системи економічної безпеки суб'єкта господарювання повинна здійснюватися на основі низки принципів, що визначають базові орієнтири для впровадження відповідних заходів з організації відповідної системи захисту. У зв'язку з цим виникає проблема узагальнення та систематизації існуючих підходів до формулювання принципів економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формулювання змісту та сутності принципів економічної безпеки підприємства широко висвітлені у роботах таких вчених-економістів, як: В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспалько, А.С. Власков [3], П. Судоплатов, С.В. Лєкарев [4], В.С. Гусєв, В.А. Демин, Б.І. Кузин [5], О.А. Грунин, С.О. Грунин [6], М.І. Камлик [7], В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко [8], Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський [9], А.С. Соснин, П.Я. Пригунов [10], В.П. Мак-Мак [11], Г.Ф. Азаренков, Я.М. Білокомірова [12], З. Якубович [13], О.А. Кириченко [14], В.І. Франчук [15], О.В. Локотецька [16], І.П. Мойсеєнко, О.О. Шолок [17], О.І. Захаров [18], І.В. Больботенко [19], І.В. Троц [20], Н.С. Іванова [21], О.В. Орлик [22] та ін.

Мета статті – узагальнення та систематизація існуючих методичних підходів до формулювання змісту та сутності принципів економічної безпеки підприємства для наступної організації системи забезпечення економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Принцип – це основне вихідне положення якої-небудь наукової системи, теорії, ідеологічного напряму і т. ін; особливість, покладена в основу створення або здійснення чого-небудь, спосіб створення або здійснення чогось [1, с. 1125; 2, с. 444]. Будь-яка система повинна будуватися на певних принципах, і система економічної безпеки підприємства тут не виняток. Адже саме принципи виступають методологічним підґрунтям при розробці заходів з організації системи економічної безпеки підприємства. На сьогодні існують декілька підходів до формулювання принципів економічної безпеки підприємства. Так, В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспалько, А.С. Власков навели такі принципи економічної безпеки підприємства: законність; системність та комплексність; повнота охоплення за рівнями фінансово-господарської діяльності; повнота охоплення за часом фінансово-господарської діяльності; економічна доцільність [3, с. 145–147].

А.П. Судоплатов та С.В. Лєкарев вважають, що економічна безпека підприємства повинна бути: безперервною; плановою; централізованою; активною; надійною; універсальною; комплексною [4, с. 30–31].

На думку колективу авторів [5, с. 89–91], економічна безпека повинна будуватися на таких

принципах, як: комплексність; ешелонованість; надійність; розумна достатність; безперервність.

А.О. Грунін та С.О. Грунін розрізнили такі принципи економічної безпеки підприємства: комплексності або системності; пріоритету заходів попередження (своєчасність); безперервність; законність; плановість; економність; взаємодії; поєднання гласності та конфіденційності; компетентності [6, с. 41–43]. Цих же поглядів на принципи економічної безпеки підприємства додержуються й І.М. Камлик [7], В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко [8], Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський [9].

А.С. Сосін та П.Я. Пригунов розглядали такі принципи економічної безпеки підприємства: відповідності цілям підприємства; економічної доцільності; урахування об'єктивних умов всередині й ззовні підприємства; поєднання гласності та конфіденційності [10, с. 160–161].

В.П. Мак-Мак серед принципів економічної безпеки підприємства виділив: пріоритет заходів попередження; законності; комплексне використання сил та засобів; координації та взаємодії всередині й ззовні підприємства; поєднання гласності та конфіденційності; компетентності; економічної доцільності; планової основи діяльності; системності [11, с. 10]. На думку Г.Ф. Азаренкова та Я.М. Білокомірової, до принципів економічної безпеки підприємства належать принципи: комплексності; конфіденційності; координованості; законності; економності; компетентності; безперервності; плановості [12, с. 4–5].

З. Якубович виділив такі принципи економічної безпеки підприємства: законність; економічна доцільність; своєчасність; вдосконалення; гнучкість [13, с. 85].

Колектив авторів зазначає наступні принципи економічної безпеки підприємства: законність, економічна доцільність, комплексність, своєчасність, безперервність, активність, удосконалювання, самостійність й відповідальність, централізація управління, взаємодія й координація, спеціалізація, поєднання конфіденційності й гласності [14, с. 69–70].

В.І. Франчук серед принципів економічної безпеки підприємства виділив: законність, своєчасність, централізація управління, взаємодія й координація, спеціалізація, поєднання конфіденційності й гласності, системність, гнучкість, достатність [15, с. 224–225].

О.В. Локотецька розрізняє такі принципи економічної безпеки підприємства: законність, економічна доцільність, безперервність, взаємодія й координація, компетентність, контроль [16, с. 201].

І.П. Мойсеєнко, О.О. Шолок розрізнили такі принципи економічної безпеки підприємства: законність, економічна доцільність, комплексність, своєчасність, безперервність, активність, обґрунтованість, самостійність й відповідальність, централізація управління, взаємодія й координація, спеціалізація [17, с. 142–143].

О.І. Захаров наводить такі принципи економічної безпеки підприємства, як: законність, економічна доцільність, комплексність, своєчасність, безперервність, активність, обґрунтованість, удосконалювання, самостійність й відповідальність, централізація управління, взаємодія й координація, спеціалізація, поєднання конфіденційності й гласності [18, с. 316–318].

На особливу увагу заслуговує позиція І.В. Больботенко, яка, виходячи зі змісту окреслених елементів системи економічної безпеки суб'єкта аудиту, спираючись на думку Л.О. Корчевської, принципи організації системи економічної безпеки, систематизує на шість блоків – цільові, структурні, функціональні, процесні, операційні та системні принципи.

Цільові принципи – досяжність, конкретність, гнучкість, вимірність, сумісність.

Структурні принципи – принцип одночасності «чотирьох ролей», поєднання централізації і децентралізації, ієрархічність, пріоритет об'єкта над суб'єктом, координованість, єдиноначальність, мінімальна складність структури, персональна відповідальність.

Функціональні принципи – автономність, актуалізація, зосередженість, багатофункціональність, нейтралізація.

Процесні принципи – комбінація превентивних та реакційних заходів, комбінація гласності й конфіденційності, правомірність (законність), економічна доцільність, еквіфінальність.

Операційні принципи – пропорційність, прямоточність, рівномірність, паралельність, безперервність, спеціалізація.

Системні принципи – цілеспрямованість, комплексність, емерджентність, відкритість, зв'язність, адаптивність [19, с. 38].

І.В. Троц зазначає наступні принципи забезпечення економічної безпеки на підприємстві: комплексність, або системність, пріоритет заходів попередження (вчасність), безперервність, законність, плановість, економність, взаємодія, компетентність, поєднання гласності та конфіденційності [20, с. 224].

На думку Н.С. Іванової, система економічної безпеки підприємства може бути побудована на основі таких принципів: пріоритет заходів попередження, законність, комплексне застосування сил і коштів, координація та взаємодія ззовні й усередині підприємства, компетентність, економічна доцільність, планова основа діяльності, системність [21, с. 59].

Все перераховане вище дозволяє сформувати наступну групу принципів побудови системи економічної безпеки підприємства:

– усі прийняті управлінські рішення з розробки системи економічної безпеки не повинні суперечити чинному законодавству (принцип законності);

– елементи системи управління економічною безпекою підприємства повинні бути взаємопов'язані та узгоджені (принцип системності побудови);

– ефективність роботи системи безпеки повинна бути вище її вартості (принцип економічної доцільності);

– витрати на заходи з ліквідації, нейтралізації або мінімізації загроз економічним інтересам підприємства повинні бути менше, ніж можливі збитки від їх реалізації (принцип ефективності управлінських рішень);

– своєчасне попередження та/або ефективне подолання негативного впливу загроз, при цьому забезпечуючи розвиток підприємства (принцип результативності);

– витрати на попередження та/або подолання загроз повинні бути адекватними за їх рівнем та обсягом (принцип оптимізації витрат);

– всі заходи безпеки повинні проводитися з використанням сучасних досягнень науки і техніки, надавати надійний захист на певних рівнях безпеки (принцип обґрунтованості);

– вирішення питань економічної безпеки із залученням усіх суб'єктів і активів підприємства (принцип комплексності);

– забезпечення збалансованості економічних інтересів підприємства, окремих його підрозділів, персоналу (принцип збалансованості);

– своєчасність розробки і прийняття заходів щодо нейтралізації загроз економічної безпеки і економічним інтересам підприємства (принцип своєчасності);

– процес управління економічною безпекою підприємства повинен проходити безперервно (принцип безперервності);

– постійний системний моніторинг зовнішнього середовища підприємства з метою своєчасного виявлення та ідентифікації загроз економічним інтересам підприємства (принцип постійного моніторингу);

– реалізація активних дій і заходів захисту економічних інтересів підприємства з використанням нестандартних форм і способів захисту (принцип активності);

– координація заходів щодо забезпечення економічної безпеки на підприємстві; організація взаємодії заходів зі всіма підрозділами підприємства і здійснення єдиного управління процесом безпеки підприємства, організація взаємодії з державними та правоохоронними органами (принцип координації і взаємодії);

– єдиний підхід до виконання своїх функцій учасниками процесу забезпечення безпеки при координуючої ролі і методичному керівництві з боку підрозділу економічної безпеки підприємства (принцип централізації);

– система управління економічною безпекою підприємства повинна бути органічно інтегрована в загальну систему менеджменту підприємства (принцип інтегрованості);

– всі прийняті управлінські рішення не повинні суперечити загальній стратегії економічного розвитку підприємства (принцип спрямованості на стратегічні цілі);

– управлінські рішення повинні розроблятися з урахуванням об'єктивних економічних законів, на основі глибокого аналізу ситуації із застосуванням наукових методів пізнання (принцип об'єктивності);

– система управління економічною безпекою повинна забезпечувати швидку реакцію підприємства на появу реальних і потенційних загроз і своєчасне прийняття відповідних управлінських рішень (принцип оперативності і динамічності);

– кожне управлінське рішення в сфері економічної безпеки має розроблятися в декількох альтернативних варіантах, враховуючи певні критерії (принцип варіативності);

– заходи по реагуванню на погрози економічним інтересам підприємства повинні розроблятися у відповідності з визначеними критеріями (принцип адекватності реагування);

– система управління економічною безпекою підприємства, її елементи повинні адаптуватися до зміни факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства (принцип адаптивності);

– розроблені або прийняті управлінські рішення повинні швидко коригуватися, якщо цього вимагають зміни зовнішнього або внутрішнього середовища підприємства (принцип гнучкості управління);

– здатність системи економічної безпеки підприємства до розвитку та вдосконалення (принцип розвитку і вдосконалення);

– повинна бути розроблена дієва і ефективна система стимулів і відповідальності посадових осіб за стан економічної безпеки підприємства (принцип стимулювання і відповідальності).

Висновки. Як бачимо з проведеного аналізу, на сьогодні, незважаючи на значну кількість робот, питання формулювання змісту та сутності принципів економічної безпеки підприємства залишаються дискусійними. На теперішній час відсутній єдиний методичний підхід до формулювання змісту та сутності принципів економічної безпеки підприємства. Питання формулювання змісту та сутності принципів економічної безпеки підприємства залишаються відкритими, що є передмовою для подальшого пошуку шляхів вирішення цього питання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з доп. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусе. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
2. Бибик С.П. Словник іншомовних слів: тлумачення, словотворення та слововживання / С.П. Бибик, Г.М. Сюта; за ред. С.Я. Єрмоленко. – Х.: Фоліо, 2005. – 623 с.
3. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспалько, А.С. Власков. – М.: Издательство «Ось–89», 2007. – 208 с.
4. Судоплатов А.П. Безопасность предпринимательской деятельности / А.П. Судоплатов, С.В. Лекарев. – М.: ОЛМА–ПРЕСС, 2001. – 382 с.
5. Гусев В.С., Демин В.А., Кузин Б.И. и др. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов /

[В.С. Гусев, В.А. Демин, Б.И. Кузин и др.]. – СПб.: Очарованный странник, 2001. – 288 с.
6. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
7. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності: економіко-правовий аспект / М.І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
8. Ортинський В.Л., Керницький І.С., Живко З.Б. та ін. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін.]. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
9. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
10. Соснин А.С. Менеджмент безопасности предпринимательства / А.С. Соснин, П.Я. Прыгунов. – К.: Из-во Евр. ун-та, 2002. – 504 с.
11. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия как субъект частной правоохранительной деятельности / В.П. Мак-Мак. – М.: Спутник+, 2003. – 220 с.
12. Азаренков Г.Ф. Теоретичні аспекти побудови механізму захисту економічної безпеки підприємств / Г.Ф. Азаренков, Я.М. Білокомірова // Бізнес-Інформ. – 2010. – № 11(2). – С. 4–6.
13. Якубович З. Формування системи економічної безпеки машинобудівного підприємства / З. Якубович // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 1. – С. 81–86.
14. О.А. Кириченко. Управління фінансово-економічною безпекою / О.А. Кириченко [та ін.]; за ред. В.С. Сідака. – К.: Дорадо-друк, 2010. – 480 с.
15. Франчук В.І. Особливості організації системи економічної безпеки вітчизняних акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки / В.І. Франчук. – Львівський держ. ун-т внут. справ, 2010. – 440 с.
16. Локотецька О.В. Використання системного підходу при дослідженні економічної безпеки підприємства / О.В. Локотецька // Вісник Національного темничного університету «ХПІ». – Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – № 8. – С. 197–202.
17. Мойсеєнко І.П. Механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства / І.П. Мойсеєнко, О.О. Шолок // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.2. – С. 141–146.
18. Захаров О.І. Комплексність економічної безпеки підприємства та впливи зовнішнього середовища / О.І. Захаров // Ефективність управління в процесі реформування: макро- та мікроекономічний аспекти; за наук. ред. проф. І.Ф. Радіонової. – К.: Ун-т ек. та права «КРОК», 2012. – 364 с.
19. Больботенко І.В. Принципи організації системи економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності / І.В. Больботенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 5. – Ч. 2. – С. 36– 40.
20. Троц І.В. Забезпечення економічної безпеки на підприємстві з метою попередження банкрутства / І.В. Троц // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2012. – № 1(59). – Ч. 2. – С. 223–227.
21. Іванова Н.С. Сучасні принципи забезпечення ефективної системи економічної безпеки підприємства / Н.С. Іванова // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – Івано-Франківськ: Прикарпатський нац. ун-т імені Василя Стефаника, 2011. – Вип. 7. – Т. 2. – С. 57–61.
22. Орлик О.В. Финансово-экономическая безопасность предприятия и принципы ее обеспечения / О.В. Орлик // Economics and management: theory and practice: collection of scientific articles. – 2014. – Т. 2. – С. 286–291.

УДК 338.45:621:339.564

Іванієнко К.В.
аспірант кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ДІАГНОСТИКА ТА ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ АКТИВІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

DIAGNOSIS AND SETTING STRATEGIC PRIORITIES FOR THE DEVELOPMENT OF EXPORT-ORIENTED ASSETS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено місце розвитку машинобудівного комплексу в системі формування експортних можливостей України. Встановлено тенденції розвитку експортоорієнтованих активів машинобудівних підприємств України. Відображено взаємозв'язок між станом експортоорієнтованих активів машинобудівних підприємств України і можливостями формування та розвитку експортного потенціалу. Визначено стратегічні пріоритети розвитку експортоорієнтованих активів машинобудівних підприємств.

Ключові слова: діагностика, машинобудівний комплекс, експортоорієнтовані активи, стратегічні пріоритети, тенденції розвитку, чинники.

АННОТАЦИЯ

В статье определено место развития машиностроительного комплекса в системе формирования экспортных возможностей Украины в целом. Установлены тенденции развития экспортоориентированных активов машиностроительных предприятий Украины. Отражена взаимосвязь между состоянием экспортоориентированных активов машиностроительных предприятий Украины и возможностями формирования и развития экспортного потенциала. Определены стратегические приоритеты развития экспортоориентированных активов машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: диагностика, машиностроительный комплекс, экспортоориентированные активы, стратегические приоритеты, тенденции развития, факторы.

ANNOTATION

The role of machine-building complex development in the formation of export opportunities of Ukraine was defined. The tendencies of development of export-oriented assets of machine-building enterprises in Ukraine were ascertained. The interconnection between the state of export-oriented assets of machine-building enterprises in Ukraine and capabilities of the formation and development of their export potential was recognized. The interconnection between the state of export-oriented assets of machine-building enterprises in Ukraine and capabilities of the formation and development of their export potential was addressed. The strategic priorities for the development of export-oriented assets of the machine-building enterprises have been formulated.

Keywords: diagnostics, machine-building complex, export-oriented assets, strategic priorities, development trends, factors.

Постановка проблеми. Економіка України значною мірою є експортоорієнтованою. Частка експорту товарів та послуг у структурі валового внутрішнього продукту у 2013 р. становила близько 47% [1]. Для порівняння у 2013 р. для країн ЄС цей показник склав 25,8%, США – 13,6%, Японії – 17%, Китаю – 24,8% [2]. Це свідчить про значну залежність економічного розвитку України від ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, можливостей розширення і розвитку їх експортного потенціалу. Перед промисловими підприємствами постають проблеми підвищення рівня їх конкурентоспроможності на міжнародному ринку та залучення додаткових фінансових і матеріальних ресурсів, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Враховуючи той факт, що експорт високотехнологічної продукції, виробленої у наукоємних та інформаційно-містких галузях промисловості, визначає місце національної економічної системи країни у глобальному конкурентному середовищі, закладає базис для формування економіки знань, формує попит на висококваліфіковану робочу силу та підтримує ринки праці в інших секторах національної економіки, темпи розвитку експортного потенціалу підприємств основної інноваційної галузі – машинобудування – в значній мірі детермінують якість та спрямованість експортного зростання країни, підвищення частки цього сектору в структурі експорту товарів сприятиме розвитку зовнішньоекономічної діяльності та економіки України в цілому. Водночас можливості формування і розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств України залежать від стану їх експортоорієнтованих активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стану активів експортоорієнтованих підприємств України присвячені роботи таких вітчизняних науковців, як Амоша О.І., Барташевська Ю.М., Вишневський В.П., Геєць В.М., Данилишин Б.М., Дикань В.В., Дзюба М.І., Іванов Ю.Б., Ілляшенко С.М., Кизим М.О., Князь С.В., Кривецький І.Ю., Піддубна Л.І., Пирог О.В., Федулова Ю.В., Чукурна О.П., Чупир О.М. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак багато аспектів цієї проблеми вимагають подальших досліджень. Перш за все необхідним є вивчення нових тенденцій зміни стану експортоорієнтованих активів машинобудівних підприємств України в їх

взаємозв'язку з експортним потенціалом і можливостями його зростання.

Мета статті полягає в комплексному аналізі стану експортоорієнтованих активів машинобудівних підприємств України у взаємозв'язку з можливостями зростання експортного потенціалу, проявлення тенденцій зміни стану експортоорієнтованих активів машинобудівних підприємств України і встановлення стратегічних пріоритетів їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В рамках ресурсної теорії формування експортного потенціалу підприємств виходять з того, що підприємство контролює набір матеріальних і нематеріальних активів, що дозволяє йому реалізовувати стратегії, спрямовані на підвищення ефективності його експортної діяльності. При цьому можна виділити три основних блоки експортоорієнтованих активів: виробничо-економічні, інноваційно-технологічні, організаційно-управлінські активи. Оскільки отримання конкурентної переваги на основі факторів залежить від того, наскільки ефективно вони використовуються, показники кожного блоку можна класифікувати з використанням концепції «чорної скриньки», тобто виділити фактори входу – активи і фактори виходу – результуючі показники.

1) Виробничо-економічний блок:

а) *вхід:* людські ресурси, фінансові активи, виробничі активи;

б) *вихід:* обсяг випуску продукції на експорт і т.п.

2) Інноваційно-технологічний блок:

а) *вхід:* технологічні активи, інноваційний потенціал;

б) *вихід:* кількість новостворених продуктів, кількість продукції, випущеної за технологією 5-го і 6-го укладів, коефіцієнт інноватизації і т.п.

3) Організаційно-управлінський блок:

а) *вхід:* маркетингові здібності, організаційні особливості;

б) *вихід:* рівень товарної і географічної диверсифікації і т. п.

Значний технічний, науковий та інноваційний потенціали, зосереджені у галузі машинобудування, складають базис, або ядро експортного потенціалу підприємств цієї галузі. Рівень технологічного розвитку можна визначати за технологічними укладами. Технологічний уклад представляє собою комплекс технологічних процесів, які являють собою цілісність, що відтворюється, і охоплюють різні галузі й об'єднання виробництва [3, с. 29]. Розвиток кожного технологічного укладу починається з виробничого впровадження базисної інновації, яка згодом супроводжується іншими інноваціями, які її доповнюють [4]. Однією з головних проблем, що стримують розвиток експортного потенціалу промислових підприємств України, є домінування третього і четвертого технологічних укладів. Для третього укладу характерним є панування залізничного транспорту, чорної металургії, електроенергетики, неорганічної хімії, споживання вугілля, універсального машинобудування, що було характерним для розвинутих країн у довоєнні роки. Четвертий уклад вичерпав себе в розвинених економіках в середині 70-х років (розвиток органічної хімії та полімерних матеріалів, кольорової металургії, нафтопереробки, автомобілебудування, точного машинобудування та приладобудування, традиційного військово-промислового комплексу, електронної промисловості, розповсюдження автоперевезень, широке споживання нафти). Підприємства експортують окремі види наукоємної продукції, але частка п'ятого і шостого технологічних укладів (аерокосмічна промисловість, нанотехнології, нові матеріали, оптоелектроніка, системи штучного інтелекту, мікроелектроніка, фотоніка, мікросистемна механіка, інформаційні супермагістралі, програмне забезпечення і засоби імітації; молекулярна електроніка, системи управління), які визначають постіндустріальний тип виробництва, складає лише близько 4%. За даними Всесвітнього банку, частка експорту товарів інформаційно-комунікаційних технологій у загальному обсязі експорту промислових підприємств України у 2012 р. склала лише 1,1%. Загальна частка експорту продукції підприємств високотехнологічних та наукоємних галузей – 6%. Аналогічний показник для країн ЄС складає 15,7%, США – 18%, Росії – 8%. Світовими лідерами за цим показником виступають Філіппіни (49%), Сінгапур (45%), Малайзія (44%), Казахстан (30%), Китай (26%), Корея (26%), тобто країни Східної та Південно-Східної Азії, де наразі сконцентровано значні виробничі потужності [5; 6]. Ці дані свідчать про поступову втрату конкурентоспроможності машинобудівними підприємствами і недостатню розвиненість експортного потенціалу підприємств високотехнологічних галузей промисловості України.

Така ситуація унеможливлює конкурування на світовому ринку і призводить до погіршення якості та зменшення кількості випущеної продукції українських підприємств, а відсталі технології і зношене обладнання ведуть до того, що енерговитрати на одиницю продукції залишаються значно більшими ніж у розвинутих економіках світу. Так, у 2013 р. ступінь зносу основних засобів промислових підприємств України склала 77,3%, підприємств машинобудування – 63% [7; 8]. Порівняно зі ступенем зносу основних засобів європейських промислових підприємств (20–25%) стан основних засобів машинобудівних підприємств не є задовільним. Промислове виробництво відзначається також високою матеріаломісткістю та енергоємністю. Так, за даними Всесвітнього банку, енергоспоживання в Україні є одним із найбільш високих у світі (наприклад, порівняно з країнами – членами ЄС воно приблизно в чотири рази вище) [9, с. 5]. З урахуванням того, що промисловість є найбільшим споживачем

енергетичних матеріалів в Україні (у 2013 р. її частка споживання становила 31,4% серед видів економічної діяльності) [10], така ситуація є наслідком використання у промисловості застарілих технологій, що споживають значно більше енергії, ніж аналогічні виробництва західних країн. Висока енергоємність експортоорієнтованих підприємств машинобудування спричиняє залежність експорту від поставок імпортних енергоносіїв, при імпорті енергоносіїв за світовими цінами обумовлює зростання витрат промислових підприємств, не дає можливості спрямовувати валютні надходження від експорту на технологічне оновлення виробництва, підвищує ризики від валютних коливань в умовах девальвації національної валюти.

Стан основних засобів залежить насамперед від рівня вкладення інвестиційних ресурсів на їх оновлення. В Україні внаслідок економічної кризи, політичної нестабільності та недоліків системи управління рівень інвестиційної активності не дозволяє підприємствам накопичувати достатній інвестиційний ресурс для модернізації виробництв (рис. 1.). Низький рівень вкладання капітальних інвестицій не лише призводить до скорочення оновлення основних засобів, а й до зменшення інноваційної активності машинобудівних підприємств, що теж негативно впливає на їх конкурентоспроможність та погіршення показників їх експортної діяльності.

Рис. 1. Індекси капітальних інвестицій за видами машинобудівної діяльності у 2011–2014 рр. [11]

При цьому рівень продуктивності праці в промисловості майже не зростає, що відображає стан слабкої модернізації промисловості та відсутність стимулів у підприємств до впровадження нових технологій. Згідно з оцінками Всесвітнього банку, за показником доданої вартості на одного зайнятого у промисловості Україна значно відстає від показників промислового гіганта – Китаю, а також сусідніх Білорусі та Російської Федерації і на порядок – від показників країн – членів ЄС [9].

Аналіз показав, що кількість машинобудівних підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, постійно скорочується. Так, частка інноваційних підприємств у машинобудівній галузі у 2013 р. становила 28,8%: серед виробників транспортних засобів та устаткування – 35,2%, електричного, електронного та оптичного устаткування – 31,44%, виробництва інших машин та устатку-

Таблиця 1

Динаміка показників інноваційної діяльності машинобудівних підприємств України у 2012–2013 рр. [12]

Показник	2012	2013	Темп приросту, %
Загальна кількість обстежених машинобудівних підприємств, од.	1728,00	1378,00	-20,25
Обсяги реалізованої продукції машинобудування, млн. грн.	143533,10	117301,90	-18,28
Кількість інноваційно активних підприємств машинобудування, од.	**426,00**	**397,00**	**-6,81**
% до загальної кількості обстежених машинобудівних підприємств	24,65	28,8	16,84
у тому числі			
виробництво машин та устаткування	186,00	160,00	-13,98
% до загальної кількості виробників даного типу продукції	21,50	24,46	13,77
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	150,00	150,00	0,00
% до загальної кількості виробників даного типу продукції	25,99	31,44	20,97
виробництво транспортних засобів та устаткування	90,00	87,00	-3,33
% до загальної кількості виробників даного типу продукції	31,47	35,20	11,85
Обсяг витрат на інноваційну діяльність, млн. грн.	**3079,14**	**3589,99**	**16,59**
у тому числі за напрямами інноваційної діяльності			
внутрішні НДР	627,24	1034,54	64,93
% до загального обсягу витрат на інноваційну діяльність	20,37	28,82	41,47
зовнішні НДР	129,22	178,06	37,80
% до загального обсягу витрат на інноваційну діяльність	4,20	4,96	18,19
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	1243,51	1015,70	-18,32
% до загального обсягу витрат на інноваційну діяльність	40,38	28,29	-29,94
придбання інших зовнішніх знань	26,43	27,30	3,27
% до загального обсягу витрат на інноваційну діяльність	0,86	0,76	-11,43
інші витрати	1052,75	1334,40	26,75
% до загального обсягу витрат на інноваційну діяльність	34,19	37,17	8,72

вання – 24,46% (табл. 1). Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації продукції машинобудування складає лише 11,4%. При цьому частка експортних поставок у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції машинобудівних підприємств у 2013 р. знизилась на 14,57% та склала 65,2% [12]. Середня ефективність інноваційних витрат машинобудівних підприємств у 2013 р. становила 3,72 грн./грн., тобто на 1 грн. інноваційних витрат припадало 3,72 грн. реалізованої інноваційної продукції. У 2012 р. цей показник становив 4,26 грн./грн., що свідчить про низькі темпи росту обсягів реалізації інноваційної продукції порівняно з темпами росту витрат на інновації, які у 2013 р. здійснювалися переважно на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення і на внутрішні науково-дослідні роботи (28,29% та 28,82% у загальній структурі витрат на інноваційну діяльність відповідно) [12].

Однією з основних причин низької інноваційної активності є незначні обсяги фінансування: основним джерелом фінансування інноваційної діяльності у 2013 р. залишаються власні кошти підприємств (рис. 2). Це ставить розвиток інноваційної активності підприємства, його експортного потенціалу у залежність від прибутковості в той час, коли для більшості підприємств отриманих доходів вистачає лише для підтримання поточного потенціалу. Можливості використання коштів Державного бюджету для фінансування

Продовження таблиці 1

Фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.	**3079,14**	**3589,99**	**16,59**
у тому числі за джерелами			
власні кошти	2183,48	2274,34	4,16
% до загального обсягу	70,91	63,35	-10,66
державний бюджет	47,41	15,28	-67,77
% до загального обсягу	1,54	0,43	-72,36
місцеві бюджети	0,09	10,71	12502,59
% до загального обсягу	0,00	0,30	10709,27
позабюджетні фонди	0,03	2,17	8447,24
% до загального обсягу	0,00	0,06	7230,99
вітчизняні інвестори	62,80	10,28	-83,62
% до загального обсягу	2,04	0,29	-85,95
іноземні інвестори	384,31	1054,47	174,38
% до загального обсягу	12,48	29,37	135,34
Кредит	214,44	69,68	-67,51
% до загального обсягу	6,96	1,94	-72,13
Інші	186,60	153,05	-17,98
% до загального обсягу	6,06	4,26	-29,65
Кількість підприємств, що впроваджували інновації, од.	**366,00**	**338,00**	**-7,65**
% до загальної кількості машинобудівних підприємств	21,18	24,53	15,81
Кількість машинобудівних підприємств, що впроваджували маркетингові інновації, од.	58,00	43,00	-25,86
% до загальної кількості машинобудівних підприємств	3,36	3,12	-7,03
Кількість машинобудівних підприємств, що впроваджували організаційні інновації, од.	47,00	44,00	-6,38
% до загальної кількості машинобудівних підприємств	2,72	3,19	17,39
Кількість машинобудівних підприємств, що впроваджували інноваційні процеси, од.	175,00	160,00	-8,57
% до загальної кількості машинобудівних підприємств	10,13	11,61	14,65
Кількість машинобудівних підприємств, що впроваджували інноваційні види продукції, од.	259,00	210,00	-18,92
% до загальної кількості машинобудівних підприємств	14,99	15,24	1,67
Кількість впроваджених нових технологічних процесів на машинобудівних підприємствах, од.	**1247,00**	**692,00**	**-44,51**
у т. ч. маловідходних, ресурсозберігаючих	268,00	243,00	-9,33
Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	**1609,00**	**1039,00**	**-35,43**
у т.ч. нових видів машин, устаткування, приладів, апаратів	881,00	661,00	-24,97
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.	**13105,18**	**13367,77**	**2,00**
% до загального обсягу реалізованої промислової продукції машинобудування	9,13	11,40	24,81
Обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України, млн. грн.	**10001,85**	**8715,45**	**-12,86**
% до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції машинобудування	76,32	65,20	-14,57

інноваційної діяльності машинобудівних підприємств обмежені (0,43% у загальній структурі всіх джерел фінансування у 2013 р.). Слід відзначити також значне зменшення інвестицій в інновації за рахунок залучення кредитних ресурсів у 2013 р. на 72%. За рахунок коштів іноземних інвесторів у 2013 р. фінансується 29,37% інноваційної діяльності машинобудівних підприємств (зростання порівняно із 2012 р. на 135%) [12]).

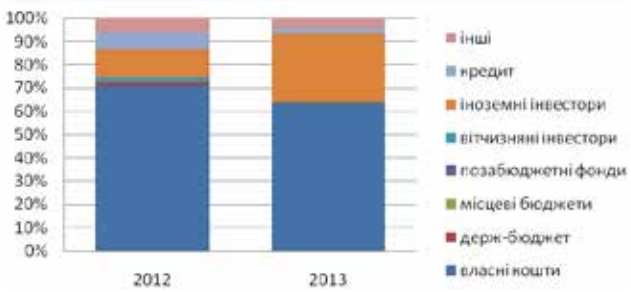


Рис. 2. Структура фінансування інноваційної діяльності підприємств машинобудування у 2012–2013 рр. [12]

Внутрішні джерела фінансування є недостатніми для оновлення і розширення матеріально-технічної бази машинобудівних підприємств України. Так, у 2013 р. частка машинобудівних підприємств, які одержали чистий прибуток, становила 64,2%, а загальний фінансовий результат таких підприємств склав 7178,8 млн. грн. Порівняно з 2011–2012 рр. кількість прибуткових підприємств зменшилася, а збільшення кількості підприємств, що отримали збитки, стало продовженням тенденції щодо погіршення фінансових результатів до оподаткування (рис. 3, 4) [13].

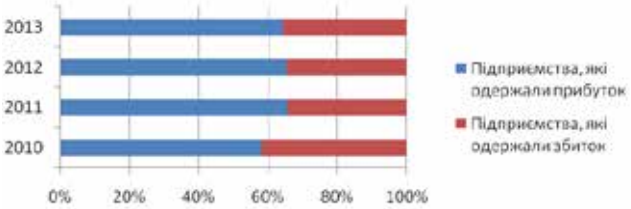


Рис. 3. Частка машинобудівних підприємств, що отримали чистий прибуток (збиток) у 2010–2013 рр. [13]

Отримання фінансових результатів підприємствами залежить від конкурентоспроможних позицій на внутрішньому і зовнішньому ринках та платоспроможності споживачів, що значно знизилась під дією кризових явищ. Зменшенню прибутковості підприємств машинобудівної галузі України сприяло зменшення обсягу реалізації продукції із одночасним зниженням частки експорту (табл. 2).

Рис. 4. Чистий прибуток великих та середніх підприємств за видами машинобудування у 2010–2013 рр., млн. грн. [13]

Внаслідок загального скорочення обсягів промислового виробництва та реалізації продукції на експорт також знижується ефективність операційної діяльності промислових підприємств (рис. 5). У 2013 р. цей показник скоротився на 33% і склав 6,6% (9,9% у 2012 р.). Це пов'язано, у тому числі, з високими витратами операційної діяльності на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції, незадовільним станом основних засобів, про що свідчить динаміка їх зносу. Ще більшими темпами у 2013 р. знижувалась загальна рентабельність машинобудівних підприємств – на 65%: з 5,1% у 2012 р. до 1,8% у 2013 р. [14].

В ситуації, що склалася, конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на міжнародних ринках сприяє утримання дешевої ціни робочої сили, скорочення трудових колективів та навантаження на фонд заробітних

Таблиця 2

Динаміка реалізації та експорту продукції машинобудівних підприємств України у 2009–2013 рр. [9]

Показники	2009	2010	Тпр, %	2011	Тпр, %	2012	Тпр, %	2013	Тпр, %
Обсяги реалізації, млн. грн.	85833	99270,5	5,66	133469	4,45	143533,1	7,54	117301,9	18,28
Обсяги експорту, млн. грн.	59198,45	79886,64	4,95	102465,4	8,26	115971,1	3,18	92615,57	20,14
Частка експорту у реалізації, %	68,97	80,47	6,68	76,77	4,60	80,80	2,24	8,95	2,28

плат. Так, статистичні дані свідчать про скорочення у 2013 р. кількості зайнятих у машинобудуванні на 6,14%, витрат на персонал – на 1,7%, витрат на оплату праці – на 1,6% [14]. Середня заробітна плата у машинобудуванні у 2014 р. склала 4457 грн., що менше, аніж аналогічний показник промисловості (4616 грн.), але більше середньомісячної оплати праці в Україні (4012 грн.). При цьому інвестування у людський капітал у розвинених країнах виступає основним фактором економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності, як на рівні підприємств, так і на макрорівні.

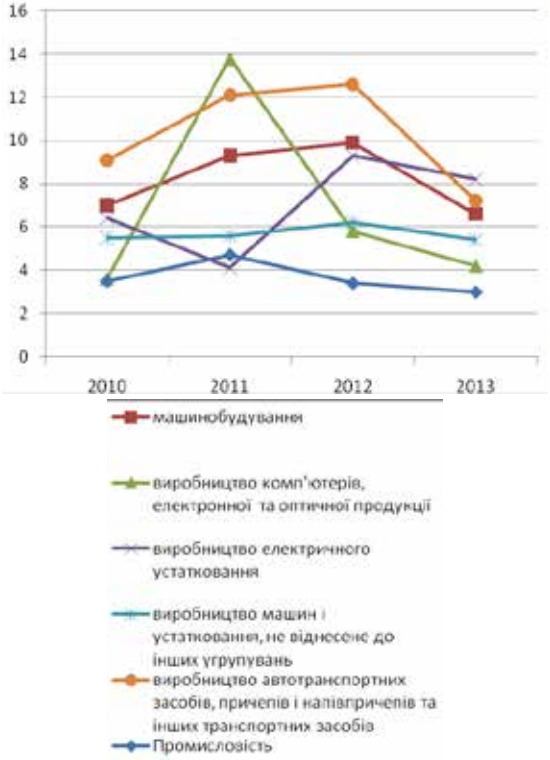


Рис. 5. Динаміка рентабельності операційної діяльності машинобудівних підприємств України у 2010–2013 рр., % [14]

Проведений аналіз експортоорієнтованих активів українських машинобудівних підприємств дозволяє зробити висновок про концентрацію зусиль більшості підприємств машинобудівного комплексу на забезпечення цінової конкурентоспроможності (конкурентоспроможності в сфері «слабкої конкуренції»). Але висока частка збиткових підприємств вказує на те, що близько 36% підприємств є не конкурентоспроможними і в ціновій сфері, бо не можуть забезпечити беззбитковість функціонування при існуючому рівні цін.

Висновки. Таким чином, сучасний стан експортоорієнтованих активів підприємств машинобудівної галузі є незадовільними. Внутрішнє середовище більшості машинобудівних підприємств не відповідає ринковим умовам господарювання: висока енергоємність виробництв, зростання ступеня зносу основних засобів та зменшення інвестицій в їх оновлення, недостатнє впровадження прогресивних виробничих та ресурсозберігаючих технологій, зниження інноваційної активності через брак фінансових коштів суттєво позначаються на фінансових результатах машинобудівних підприємств. Наявні проблеми із надходженням і розподілом інвестицій загрожують консервацією неефективної структури виробництва, нераціональним використанням сировинно-ресурсної бази та виробничих потужностей. Таке становище не сприяє досягненню рівня конкурентоспроможності виробників розвинутих країн та розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств.

Аналіз стану та основних проблем експортоорієнтованих активів машинобудівних підприємств України дозволяє виділити наступні стратегічні пріоритети їх розвитку: зростання масштабів випуску продукції п'ятого і шостого технологічних укладів; підвищення ефективності використання основних фондів і виробничого потенціалу в цілому; прискорення оновлення основних фондів, впровадження новітньої техніки і принципово нових технологічних процесів; підвищення конкурентоспроможності та якості продукції; зростання масштабів та підвищення ефективності інвестиційної та інноваційної діяльності.

Перспективними є подальші дослідження можливостей формування та розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств України в сформованих умовах внутрішнього та міжнародних ринків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Exports of goods and services (% of GDP) // World Development Indicators. World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?order=wbapi_data_value_2013+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc.
2. Key real economy characteristics of the euro area and other major economic areas in 2013 // European Central Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ecb.europa.eu/mopo/eaec/html/index.en.html.
3. Глазьев С.Ю. Экономическая теория технического развития / С.Ю. Глазьев. – М.: Наука, 1990. – 232 с.
4. Пирог О.В. Технологічний розвиток промисловості України / О.В. Пирог // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(2). – С. 248–252.
5. High-technology exports (% of manufactured exports) // World Development Indicators. World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS/countries?order=wbapi_data_value_2012+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc.
6. High-tech exports (% of exports) // Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tin00140&language=en.
7. Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності (КВЕД-2010) за 2013 рік // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/nsoz/nsoz 13_u.htm.

8. Кривецький І.Ю. Аналізування стану та тенденцій розвитку машинобудівних підприємств України / І.Ю. Кривецький // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів: Видавництво «Львівської політехніки», 2014. – № 794. – С. 33.
9. Промисловість і промислова політика України-2013: актуальні тренди, виклики, можливості: науково-аналітична доповідь НАН України. – Донецьк, 2014. – 200 с.
10. Енергетичний баланс України-2013 // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/energ/en_bal/arh_2012.htm.
11. Індекси капітальних інвестицій за видами промислової діяльності // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/ibd/iki_pr/iki_pr_u/ikprvp_ 11u.htm.
12. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2014. – 314 с.
13. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами промислової діяльності // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2011/fin/chpr/chpr_pr/ chpr_pr_u/chpr_pr_0411_uk.htm.
14. Діяльність суб'єктів господарювання: стат. зб. // Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант»«, 2014. – 474 с.

УДК 339.727.22:332.012.324
JEL G 24

Камаран Али Хассан
аспирант
Одесского национального экономического университета

ПРЕИМУЩЕСТВА ТНК В ПРОЦЕССАХ ПРЯМОГО ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

BENEFITS OF TNCS IN THE PROCESS OF DIRECT FOREIGHN OF INVESTMENT

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные характеристики ТНК и процессов прямого инвестирования. Проанализированы различные группы теорий относительно деятельности ТНК. Определены преимущества ТНК согласно различным теориям. Подчеркнуто, что влияние на конкуренцию через «защитное инвестирования» порождает две важные проблемы: любой монополист или олигополист вступает в противоречие с национальными интересами страны, которая принимает его капитал, а также «защитное инвестирование» вызывает определенные дополнительные расходы. Определены главные конкурентные преимущества ТНК и основные виды дополнительных затрат ТНК при выходе на чужие рынки. Рассмотрены особенности и методика OLI-подхода Д. Даннинга.

Ключевые слова: ТНК, иностранные инвестиции, международные инвестиции, монополистическая конкуренция.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто загальні характеристики ТНК та процесів прямого інвестування. Проаналізовано різні теорії та підходи до діяльності ТНК. Виявлено переваги ТНК згідно із різноманітними теоріями. Підкреслено, що вплив на конкуренцію завдяки «захисному інвестуванню» породжує дві важливі проблеми: будь-який монополіст чи олігополіст вступає у протиріччя із національними інтересами країни, яка приймає його капітал, а також «захисне інвестування» викликає додаткові витрати. Визначено головні конкурентні переваги ТНК та основні види додаткових витрат ТНК при виході на чужі ринки. Розглянуто особливості та методика OLI-подхода Д. Данинга.

Ключові слова: ТНК, іноземні інвестиції, міжнародні інвестиції, монополістична конкуренція.

ANNOTATION

The article describes the main characteristics of transnational corporations and the processes of direct investment. Analyzed different groups of theories concerning the activities of TNCs, advantages and disadvantages of TNCs according to different theories of TNCs. It was stressed that the impact on competition through «investment protection» raises two important issues: any monopolist or oligopolist will be in conflict with the national interests of the country that takes its capital, and the «investment protection» causes some additional costs. It identifies the main competitive advantages of TNCs and major additional costs TNC when entering other markets. Considered the features and methods of OLI- approach by D. Dunning.

Keywords: TNC, foreign investment, international investment, monopolistic competition.

Постановка проблемы. Учитывая глобальный характер деятельности транснациональных корпораций, который характеризуется международным размещением производства и инновационной деятельностью, целая группа теорий анализирует различную природу преимуществ организации такой деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Ранние исследования в этой области Э. Чемберлина, С. Хаймера, которые относятся к классу теорий монополистической конкуренции, связывали преимущества ТНК в основном с несовершенством рынка и монопольным положением фирмы.

В альтернативных объяснениях причин, побуждающих к прямому иностранному инвестированию, ученые отошли от моделей полипольной конкуренции. В основу их объяснений положено сочетание прямого иностранного инвестирования с конкретным типом рыночной власти. Поэтому получили распространение два подхода: подход С. Хаймера и теория присвоения.

Цель статьи состоит в том, чтобы определить основные преимущества участия ТНК в процессах прямого иностранного инвестирования.

Изложение основного материала исследования. Вертикальные инвестиции – инвестиции галогенных олигополий в базовых отраслях обрабатывающей промышленности и горнодобывающей отрасли направляются за границу с целью доступа к источникам сырья. Когда поставщиков сырья хватает и местные иностранные фирмы не в состоянии открыть и эксплуатировать новые источники, олигополистическая отрасль вынуждена инвестировать за границу для производства промежуточных продуктов (полуфабрикатов), которые используются как входные параметры в отечественном производстве или для изготовления или продажи своей продукции на последних стадиях ее изготовления.

Несмотря на доминирование определения сути прямых иностранных инвестиций как инвестиций, реализуемых в получении прибыли от ведения основного бизнеса, в экономической науке существуют и другие толкования. Из-за несовершенства их не используют часто, однако в отдельных случаях, когда осуществляется многофакторный анализ причин международного инвестирования, они используются активно. Чаще всего берут во внимание два объяснения. Первое объясняет прямые инвестиции как следствие полипольной конкуренции, по которой отдельные фирмы совершенно случайно оказываются на иностранных рынках. В такой трактовке инвестиции предстают как производная от действия чисто объективных сил – сил рынка. Субъект процесса – компа-

ния, которая принимает решение об инвестировании, – остается за пределами определения. В этом – однобокость объяснения. Процесс прямого инвестирования не является простым или случайным. Учреждение иностранных филиалов и осуществление успешной деятельности – результат сложной комплексной работы компании. Поскольку местные фирмы уже изначально имеют неоспоримые преимущества перед ТНК, для каждой компании, стремящейся к инвестированию за границу, принятие решения базируется на сознательном анализе собственных потенций и обосновании будущего эффекта от выхода на иностранный рынок инвестиций. Поэтому процесс прямого инвестирования нельзя определять как объективный, его суть в том, что он объективно обусловлен.

Главная идея С. Хаймера [1], изложенная в книге «Международные операции национальных фирм: Исследование прямых иностранных инвестиций», – сочетание учения о прямых иностранных инвестициях с классическими моделями несовершенной конкуренции на товарных рынках. Согласно мнению ученого, прямым иностранным инвестором на товарных рынках является монополист или олигополист (что случается чаще). Причина инвестирования в иностранные предприятия – ослабление конкуренции и защита своей рыночной власти.

Подход С. Хаймера объясняет расхожую среди ТНК стратегию «защитного инвестирования». Многие компании основывают зарубежные предприятия, которые не являются прибыльными, с целью обойти своих основных конкурентов на зарубежных рынках.

Влияние на конкуренцию через «защитное инвестирование» порождает как минимум две важные проблемы. Во-первых, если предположить, что прямые иностранные инвестиции, как считает С. Хаймер, на самом деле уничтожают конкуренцию на товарных рынках, то правительства соответствующих стран должны быть готовы их контролировать.

Итак, проблема первая: любой монополист или олигополист, который стремится защитить свою рыночную власть, вступает в противоречие с национальными интересами страны, которая принимает его капитал.

Например, дочернее предприятие английской компании по производству бумаги, расположенное в Сингапуре, может по указанию материнской компании не продавать продукцию в Австралии и Индии, рынки которых приносят большие прибыли тамошним дочерним предприятиям. Правительство страны-реципиента, то есть правительство Сингапура, может расценить эти действия как противоречащие его интересам, и повлиять на деятельность материнской компании, заставив ее или не ограничивать конкуренцию, или оставить Сингапур и освободить место для других инвесторов, которые готовы активно экспортировать из Сингапура.

Проблема вторая: «защитное инвестирование» вызывает определенные дополнительные расходы. Зарубежное подразделение ТНК будет склонно к лоббированию в местном правительстве определенных защитных мер, например, введение импортных ограничений на бумагу. Сингапурское подразделение английской компании получит от этого дополнительные доходы, а страна-реципиент проигрывает, поскольку на рынке создастся монополия иностранного производителя.

По мнению С. Хаймера, если бы ТНК не имели монополистических преимуществ в области инноваций, инвестиции за рубеж были бы невыгодны, поскольку на зарубежных рынках требуются высокие затраты на маркетинговое изучение рынка. Кроме того, непомерно повышается степень риска по сравнению со страной происхождения капитала. А это, в свою очередь, требует дополнительных затрат на организацию и дистанционное управление производством.

Последователи этой концепции – Ч. Киндльбергер, Г.Дж. Джонсон, Р. Кейвз, Т. Хорст [3] – кроме инноваций (наличие патентов, ноу-хау, управленческих знаний) выделяли в качестве конкурентных преимуществ ТНК такие факторы, как:

– имидж торговой марки;
– легкий доступ к рынкам капитала;
– квалифицированный персонал;
– размер компании (производственная и финансовая мощности);
– вертикальная интеграция;
– корпоративная стратегия и т. д.

Таким образом, подход С. Хаймера направлен не только на определение причины прямого иностранного инвестирования, но и на выяснение проблем, которые могут его сопровождать.

Осуществление прямого иностранного инвестирования – процесс переноса хозяйственной деятельности компании за границу. Такой перенос невозможно оценить однозначно. С изменением среды хозяйствования в ТНК возникает круг проблем, которых компания не имела, когда функционировала как национальная. Таких проблем не имеют и национальные компании, в хозяйственное пространство которых входит иностранный инвестор. Иностранное подразделение попадает в невыгодное положение по сравнению с материнской компанией и по сравнению с местными компаниями. Неравенство положения – фактор, который делает перенос деятельности за границу невыгодным.

Во-первых, ТНК сталкиваются с определенным набором рисков, не свойственных национальным компаниям. Прежде всего это валютные риски и риск возможной экспроприации или непоследовательных действий правительства. Если фирма и ее владельцы изначально не ориентированы на чрезмерный риск, неопределенность внешней среды может вылиться в настоящие (и немалые) расходы для ТНК.

Во-вторых, поддержание собственных производственных мощностей и дочерних компаний

за рубежом требует затрат на коммуникацию и транспортировки, которые не являются необходимыми для местных фирм. Такие расходы включают и международные телефонные разговоры, и стоимость международных перелетов, так же как и стоимость утраченного времени вследствие задержки почты и т. п. Расходы ТНК неизбежно растут.

В-третьих, различия в языке и культуре между родной для ТНК и неродной странами, с которыми национальные фирмы не сталкиваются. Они всегда создают дополнительные расходы для компании.

В-четвертых, ТНК, по крайней мере в первое время, не имеет тесных контактов с национальным бизнес-сообществом, не владеет полной информацией о налоговом праве и других правительственных процедурах. Местные законы часто направлены на то, чтобы поставить ТНК в менее выгодное положение.

В-пятых, транснациональным фирмам приходится нередко отправлять своих управленцев и технический персонал в длительные заграничные командировки. Как правило, только высокая заработная плата – единственный стимул к таким поездкам. Рост расходов на заработную плату также является дополнительным по сравнению с национальной компанией.

Учитывая возникновение значительных дополнительных затрат при осуществлении компанией прямого иностранного инвестирования ее вхождения в иностранную хозяйственную среду возможно лишь при условии существования преимуществ, которые компенсируют все затраты. Поэтому любой анализ прямого иностранного инвестирования предусматривает выявление благоприятных условий, которые смогли бы компенсировать недостатки иностранного производства. Один из входов для выявления таких преимуществ предложен американским ученым Д. Даннигом. Его методика стала широко известной под названием OLI-подход.

Согласно подходу Д. Даннинга, для осуществления иностранного инвестирования необходимы три условия:

– фирма должна иметь преимущество собственности (ownership advantage, буква O с аббревиатуры OLI). Преимущество собственности – то, что дает фирме достаточно рыночной власти, чтобы компенсировать потери от зарубежного производства. Такое преимущество может иметь материальный и нематериальный характер. К преимуществам собственности материального характера относят продукты или производственные процессы, в которых фирма не имела доступа на собственном рынке (патенты, чертежи, коммерческая тайна и др.). Преимущества нематериального характера такие: торговая марка, репутация качества и др.;

– иностранный рынок должен предлагать преимущество местонахождения (location advantage, буква L в OLI). Такое преимущество означает, что производство в зарубежной стране будет выгоднее, чем производство дома и экспорт. Таможенные налоги, квоты, транспортные расходы и низкие цены на факторы производства – наиболее очевидные источники преимущества местонахождения. Нематериальные факторы, например, доступ к потребителям, также играют существенную роль: многие ТНК действуют в сферах, где предоставление обслуживания «на месте» является неотъемлемой частью бизнеса компании (например, гостиничные услуги);

– ТНК должны обладать преимуществами от интернализации (internalization advantage, буква I в OLI). Это условие является наиболее абстрактным из всех трех, его можно определить, рассматривая альтернативы прямому инвестированию.

Выполнение первых двух условий еще не является достаточным для принятия фирмой решения об иностранном инвестировании. Даже если фирма имеет преимущества от собственного продукта или производственного процесса (первое условие), даже если существование таможенных пошлин и транспортных расходов делает производство за рубежом более прибыльным по сравнению с экспортом (второе условие), вопрос об учреждении иностранных филиалов все равно окончательно не решен. Остаются альтернативы: передача лицензии иностранной фирме на изготовление товара или на часть производственного процесса, который позволяет продать ей чертежи и не начинать сложный и недешевый процесс создания иностранных мощностей. Решение в пользу вывоза капитала в форме инвестиций принимается в том случае, если фирма будет использовать преимущества интернализации. Они проявляются в том, что продукт лучше производится, а производственный процесс лучше используется внутри фирмы, чем другими участниками рынка.

Таким образом, по мнению Д. Даннинга, преимущества интернализации могут рассматриваться как достаточное условие переноса производства за границу, которое может возникнуть только при наличии первых двух условий.

Теория присвоения имеет также отличное от теории С. Хаймера политическое значение. Она отмечает производственную природу большинства специфических для фирмы преимуществ, учитывая разные виды политики.

Ответ на вопрос: «Какая политика является более целесообразной: политика невмешательства или преференциальная политика?» – зависит от того, насколько компания способна присвоить результаты инвестирования в производство. Если она способна сделать это, правительству принимающей страны следует осуществлять политику невмешательства. Если компания не может присвоить результаты инвестирования, правительство, заинтересованное в получении инвестиций, должно осуществлять преференциальную политику, направленную на поддержку прямого инвестирования.

Выводы. Таким образом, корпорация, имея монополистические преимущества, нейтрали-

зует отрицательные стороны бизнеса в зарубежной стране и при этом может потеснить национальных конкурентов. При этом прямые иностранные инвестиции являются формой реализации транснациональной деятельности фирмы, а принятие компанией решения о прямом иностранном инвестировании зависит от того, смогут ли преимущества инвестирования компенсировать недостатки, сопровождающие перенос производства за границу.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Hymer S., Rowthom R. Multinational Corporations and International Oligopoly: the Non – American Challenge. Cambridge – London. – 1970. – 457 p.
2. Fisher I. The Theory of interest: As Determined by impatience to Spend income and Opportunity to invest it [Text] / I. Fisher. – New York: Augustus M. Kelley Publishers, 1965. – 566 p.
3. Kindleberger Ch. International Economics.- Homewood. – 1968. – 670 p.

УДК 338.931

Клюс Ю.І.
кандидат економічних наук, доцент
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ

ORGANIZATIONAL INFORMATION FORMATION OF CORPORATE GOVERNANCE INNOVATION

АНОТАЦІЯ

В статті виокремлено напрями організаційного формування корпоративного управління інноваціями, розглянуто види корпоративного керівництва підприємства, досліджено форми організації інноваційної діяльності підприємств, проведено аналіз шляхів вибору організаційної форми корпоративного управління інноваціями.

Ключові слова: інновація, корпорація, управління, діяльність, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье выделены направления организационного формирования корпоративного управления инновациями, рассмотрены виды корпоративного руководства предприятия, исследованы формы организации инновационной деятельности предприятий, проведен анализ путей выбора организационной формы корпоративного управления инновациями.

Ключевые слова: инновация, корпорация, управление, деятельность, предприятие.

ANNOTATION

The article singles out areas of organizational formation of corporate innovation management, corporate types examined the management studied forms of organization innovation activity, the analysis by choosing the organizational form of corporate innovation management.

Keywords: innovation, corporation, management, activity, company.

Постановка проблеми. Вихід України із кризового стану неможливий без стимулювання використання досягнень науки і освіти, високих технологій, без активізації інноваційної діяльності – істотної передумови розвитку суспільного виробництва і суб'єктів економічних відносин. І цілком очевидно, що у найближчій і довгостроковій перспективі максимізація саме інноваційного фактору стане вирішальною умовою стійкого розвитку економіки України. Підприємства з високим рівнем інноваційної корпоративної системи мають нагоду забезпечувати підтримку існуючого рівня своєї діяльності або розробляти певні заходи щодо її підвищення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами організації інноваційної діяльності на підприємствах займалися та продовжують займатися різні вітчизняні та закордонні вчені [1–8]. Але проблеми організації саме корпоративного управління інноваціями розглянуті слабко та вузько.

Мета статті полягає у розгляді організації корпоративного управління інноваціями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційне формування корпоративного управління інноваціями підприємств доцільно розглянути по двох напрямах: організація робіт із створення і впровадження матеріально-технічних інновацій на промисловому підприємстві; організація аналізу інноваційної діяльності промислового підприємства.

Інноваційна діяльність промислових підприємств може охоплювати як повний інноваційний цикл, так і його окремі етапи. Спочатку на вищому рівні компанії необхідно прийняти важливе стратегічне рішення: придбавати новини на стороні або розробляти самостійно. В першому випадку підприємство, як правило, встановлює стратегічне партнерство із спеціалізованою науково-дослідною або конструкторською організацією. При цьому слід мати на увазі, що одноразове придбання технології зажадає акумуляцію значних фінансових коштів за достатньо короткий термін. Для найефективнішого використання фінансових вкладень потрібний ретельний аналіз ринку нових технологій.

Другий підхід передбачає уникнення крупних одноразових витрат, тому що інвестиційні вкладення розподіляються у часовому вимірі. Крім того, це дозволяє наблизити науково-дослідний пошук до можливостей початкового виробництва і потреб кінцевого споживача; залучити висококваліфіковані наукові кадри; бути більш упевненими в збереженні комерційної таємниці. Багато вітчизняних підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність на світовому рівні, пішли по шляху зарубіжних компаній і створили в своєму складі спеціалізовані інноваційні підрозділи (по аналогії з відділами R&D — Research & Development) [1].

Особлива роль в реалізації інноваційних проектів на виробничих підприємствах відводиться корпоративному керівництву. Якщо топ-менеджери підприємства прагнуть до здійснення інноваційної діяльності, зацікавлюють у цьому свій персонал та згодні виділяти ресурси на розробку та реалізацію інноваційних проектів – це однозначно виступає певною мотивацією щодо підвищення інноваційної привабливості підприємства. Світовий досвід показує [2], що активне здійснення інноваційної діяльності таких менеджерів зі світовим іменем, як Джек Уелч з General Electric, Акио Моріто з Sony, Біл Гейтс з компанії Microsoft, допомогло їх компаніям досягти світового лідерства.

Активна участь в інноваційному розвитку підприємств, як правило, приймають відділ НДДКР, відділ маркетингу, відділ кадрів, фінансові служби, виробничі підрозділи.

Організаційна структура НДДКР має відповідати таким вимогам [3]:

– бути адекватною основним цілям НДДКР і її стратегії;

– орієнтуватись на перспективи розвитку інновацій і вивчення світових тенденцій попиту;

– володіти гнучкістю, здібністю адаптуватись до нових цілей і завдань;

– сприяти підвищенню якості виконання дослідних і проектних програм, рівню стандартизації та уніфікації створюваних об'єктів нової техніки, продукту;

– створювати умови для найраціональнішого розподілу і кооперації праці між підрозділами й окремими виконавцями НДДКР;

– не допускати необґрунтованого паралелізму і дублювання роботи;

– забезпечити можливість використання раціональної технології досліджень і розробок (пошук нових ідей, методів проведення експериментів тощо);

– забезпечити можливість раціонального і рівномірного завантаження всіх основних категорій виконавців НДДКР;

– сприяти економії всіх видів ресурсів у сфері як створення нових товарів, так і виробництва й реалізації.

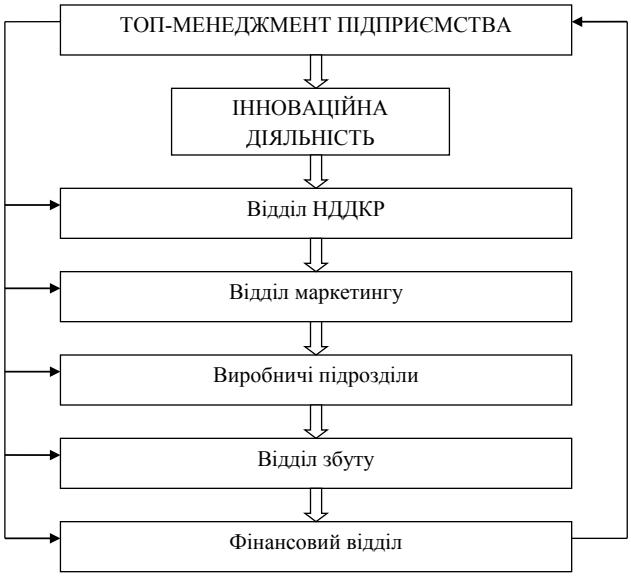


Рис. 1. Послідовна форма організації інноваційної діяльності

Під час інноваційного процесу його організаційна структура зазнає різних змін, модифікується. На дрібних промислових фірмах служба НДДКР складається з кількох науковців і кваліфікованих інженерів, підлеглих керівнику служби досліджень, тобто особлива структура не створюється.

Вивчення і аналіз досвіду інноваційної діяльності вітчизняних і зарубіжних компаній дозволяє виділити три основні форми її організації [4] – послідовну, паралельну і інтегральну.

Послідовна форма (рис. 1) передбачає поетапне здійснення інноваційної діяльності «зверху – донизу» у всіх підрозділах підприємства.

Після закінчення розглядання інноваційного проекту в конкретному підрозділі кінцеві результати мають бути передані керівництву фірми, яке розглядає доцільність реалізації проекту. Такий підхід має свої позитивні та негативні чинники. До позитивних чинників належать зниження інноваційних ризиків пропонованого інноваційного проекту через повторюваність його оцінювання на кожній стадії, спрощеність контролю за проектом, тому що на кожному етапі цієї форми організації інноваційної діяльності існує лише один вид діяльності.

Серед негативних чинників можна відзначити такі:

– попередні відділи вже не мають можливості поліпшити і скорегувати свій етап роботи після передачі його наступній групі спеціалістів, а остання не може внести свої ідеї в проект на попередніх стадіях;

– з кожним етапом збільшується вартість виправлення попередніх дефектів (на стадії проектування таке виправлення оцінюють в середньому до 1 тис. дол., а на стадії випробування його вартість підвищується до десятків тисяч доларів);

– ускладнення визначення термінів реалізації інноваційного проекту через виникнення необхідності ухвалення певних управлінських рішень після кожного етапу його розглядання;

– необхідність відтворювання спочатку всього процесу організації інноваційної діяльності через незадоволення відділів діями попередніх, при умові підтвердження керівництвом цього незадоволення.

Паралельна форма організації інноваційної діяльності передбачає проведення всіх видів робіт за проектом одночасно у всіх структурних підрозділах підприємства (рис. 2). Такий підхід дозволяє скоротити загальну тривалість інноваційного циклу в порівнянні з попередньою формою.

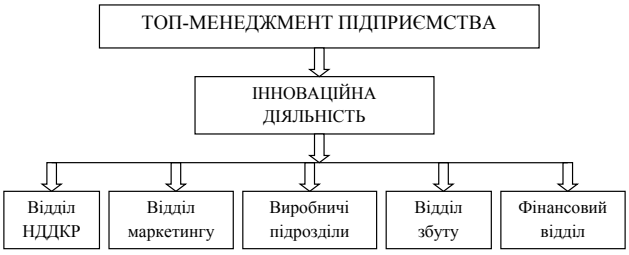


Рис. 2. Паралельна форма організації інноваційної діяльності

Для корегування робіт адміністрації достатньо направити проект на змінювання у відповідний відділ. Проте основними недоліками експерти називають: відсутність відповідальної координації проекту, ускладнення дій контролюючих суб'єктів за кожним етапом, необхід-

ність одночасного проведення аналізу результатів вищим керівництвом організації. Така форма організації інноваційної діяльності знайшла розповсюдження у середніх та малих відділах з лінійною структурою керівництва та невеликою наявністю функціональних підрозділів.

Паралельну форму організації інноваційної діяльності, як правило, використовують середні та малі фірми з невеликою кількістю функціональних відділів та лінійною структурою управління.

Найсуттєвішим недоліком послідовної та паралельної форм організації інноваційної діяльності підприємства є необхідність спрямування всіх задіяних у реалізації інноваційного проекту підрозділів на інноваційну діяльність. Це негативно впливатиме на поточну господарську діяльність підприємства.

Уникнути цього можна шляхом упровадження інтегральних форм організації інноваційної діяльності. Найбільше розповсюдження здобула матрична система організації інноваційної діяльності. В ній разом з функціональними і виробничими підрозділами організовуються спеціальні проектні цільові групи на чолі з керівником інноваційного проекту, який виконує координуючі функції.

В цьому випадку учасники цільових груп знаходяться в подвійному підкоренні – керівнику проекту і начальнику свого підрозділу. Але проблема супідкоріння не набуває актуальності внаслідок чіткого розподілу обов'язків кожного керівника. Як основні переваги матричної системи виділяють: скорочення термінів реалізації інноваційних проектів, оперативне реагування на будь-які зміни зовнішнього середовища, спрощення системи контролю. Ця форма була апробована провідними компаніями миру (зокрема, ATT, Boeing) і довела свою ефективність.

Коли інновації стають для організації не винятком, а нормою і реалізується, як правило, відразу декілька інноваційних проектів, то інтегральна структура набуває такого вигляду, як показано на рис. 3.

Для забезпечення ефективності функціонування такої структури необхідно чітко визначити обов'язки та відповідальність всіх працівників. Експерти виділяють три завдання:

1) забезпечення колективного прийняття рішень щодо виконання завдань реалізації проекту (в інтегральних структурах існує можливість участі спеціалістів зі сторони);

2) визначення чіткого кола питань, за які нестимуть відповідальність працівники, задіяні у проекті (комплексна відповідальність за реалізацію інноваційного проекту по кожній його стадії);

3) впровадження актуальної системи мотивації працівників, яка має стимулювати учасників інноваційного проекту, прикладати певні зусилля для його досягнення.

Особливою формою організації інноваційної діяльності, що отримала широке розповсюдження останніми роками, є створення внутрішньофірмових венчурних (ризикових) підрозділів. Вони здобули розповсюдження на крупних підприємствах, та своєю метою вважають розвиток важливих аспектів науково-дослідної діяльності на перспективу або підтримку здійснення приватних інноваційних проектів певних груп фахівців.

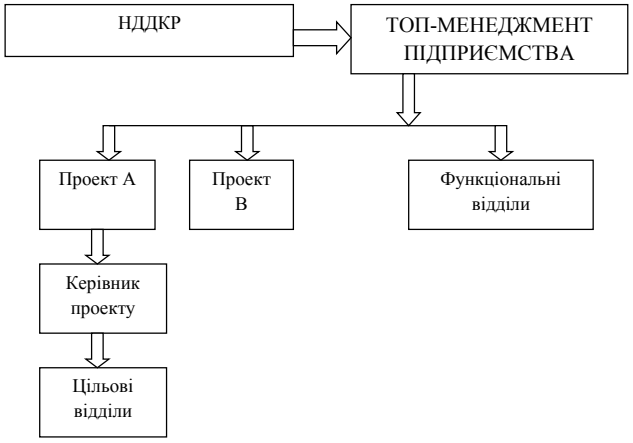


Рис. 3. Інтегральна форма організації інноваційної діяльності

Вибір організаційної форми конкретним підприємством, визначається такими чинниками, як масштаби виробничої і інноваційної діяльності, специфіка і рівень складності продукції, що випускається, рівень кооперації виробництва і ступінь розвитку інноваційної інфраструктури.

Для проведення аналітичної роботи по напряму, що розглядається, може бути створена робоча група по корпоративному управлінню інноваціями. В її склад можуть входити співробітники інноваційного підрозділу, а також різних служб підприємства, зацікавлених в результатах аналізу.

В роботі по підготовці і наданню необхідної інформації на підготовчому етапі аналізу можуть бути задіяні такі підрозділи підприємства, як відділ НДДКР, патентно-правовий відділ (або фахівець), відділ маркетингу, відділ кадрів, провідні фахівці виробничих підрозділів підприємства, фінансова служба.

В подальшому на основі функціонального підходу може бути проведено розподіл аналітичних завдань, наприклад, за оцінюванням інноваційного потенціалу підприємства.

Аналогічним чином інші аналітичні завдання, пов'язані з оцінюванням рівня корпоративного управління інноваціями підприємства, можуть бути розподілені між службами і відділами підприємства. Результати виконаних робіт аналізуються робочою групою, створеною для проведення комплексного аналізу, і використовуються для здійснення розрахунків і розробки рекомендацій по підвищенню рівня функціонування підприємств. Такий підхід, на нашу думку, створює організаційні можливості для ефективного проведення аналізу і вживання необхідних заходів по його результатах.

Висновки. Забезпечення економічної стійкості діяльності підприємства передбачає вирішення завдань щодо формування корпоративного управління інноваціями. Серед завдань визначено створення організаційного забезпечення, що розглянуто як проведення робіт із створення і використання матеріально-технічних інновацій на промисловому підприємстві у різних формах та аналіз рівня корпоративного управління інноваціями. Вибір організаційної форми залежить від розміру підприємства, його структури, напрямів інноваційної діяльності, що може бути використано як напрями подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Crabbe Philippe J. Sustainable development: concepts, measures, market and policy failures at the open economy, industry and firm levels / J. Crabbe – Institute for Research on Environment and Economy. – University of Ottawa, 1997. – 102 p.
2. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятий: [монография] / В.А. Василенко – К.: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
3. Власкин Г.А. Промышленная политика в условиях перехода к инновационной экономике: опыт стран Центральной и Восточной Европы и СНГ / Г.А. Власкин, Е.Б. Ленчук. – М.: Наука, 2006. – 246 с.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: [навч. посіб.] / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
5. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д. е. н., проф. Л.І. Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552 с.
6. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності: [навч. посіб.] / М.А. Йохна, В.В. Стадник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
7. Майборода Т. Корпоративне управління: тенденції розвитку в країні з перехідною економікою / Т. Майборода // Цінні папери України. – 2003. – № 44. – С. 7–9.
8. Мальська М.П. Корпоративне управління / М.П. Мальська. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.

УДК 338.33:621

Коверга С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Донецького національного технічного університету

Згоденко Р.О.
аспірант
Донбаської державної машинобудівної академії

ОСОБЛИВОСТІ, ТИПОЛОГІЯ ТА НАПРЯМКИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES, TYPOLOGY AND DIRECTION OF INDUSTRIAL DIVERSIFICATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості, типологію та основні тенденції в диверсифікації виробництва на підприємствах промисловості. Систематизовано напрямки та типи диверсифікації машинобудівних підприємств. Запропоновано підхід та порядок проведення диверсифікації на машинобудівному підприємстві. Визначено особливості диверсифікації, надано критерії оцінки її комерційної ефективності.

Ключові слова: диверсифікація, машинобудівні підприємства, підхід, критерії пріоритетності, особливості.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности, типология и основные тенденции в диверсификации производства на предприятиях промышленности. Систематизированы направления и типы диверсификации машиностроительных предприятий. Предложен подход и порядок проведения диверсификации на машиностроительном предприятии. Определены особенности диверсификации, предложены критерии оценки ее коммерческой эффективности.

Ключевые слова: диверсификация, машиностроительные предприятия, подход, критерии приоритетности, особенности.

ANNOTATION

In the article it is analyzed the features, typology and major trends in the diversification of production in industrial enterprises. It systematizes areas and the types of machine-building enterprises diversification. The approach and procedure diversification at an engineering company is suggested. The features of diversification, given its commercial criteria for evaluating effectiveness are specified.

Keywords: diversification, machine-building enterprises, approach, priority criteria, features.

Постановка проблеми. Об'єктивні процеси усуспільнення виробництва, галузевого та територіального поділу праці, концентрації, спеціалізації та диверсифікації призводять до формування нових різних форм господарювання, зумовлюють необхідність їх організації на різних рівнях і розвитку внутрішньорівневих і міжрівневих зв'язків і залежностей. Поглиблення процесу поділу праці сприяє посиленню самоорганізації економічної системи, встановленню між її суб'єктами об'єктивного взаємозв'язку і взаємозумовленості.

Пошук напрямів диверсифікації для машинобудівних підприємств є актуальним у зв'язку з наступними обставинами. По-перше, адміністративно-командна економіка боролася за одне з перших місць у світі за рівнем спеціалізації виробництва і створила величезні монопродуктові суб'єкти виробничої діяльності. Необхідність пристосування до ринкових умов об'єктивно змушує шукати найбільш вигідні сфери застосування виробничого потенціалу. По-друге, в сучасних умовах диверсифікація виробничих систем є інструментом міжгалузевого переливу фінансових ресурсів і методом оптимізації структурних перетворень в економіці.

Цим багато в чому пояснюється той факт, що диверсифікація стала найбільш поширеною формою концентрації фінансових ресурсів на вибраному напрямку перетворення виробничо-господарської діяльності підприємств.

Науково обґрунтовані підходи до диверсифікації виробництва на підприємстві дозволяють впливати на динаміку виробничого потенціалу, гнучкість системи з випуску нової диверсифікованої продукції.

Коли рішення про проведення диверсифікації прийнято, підприємство вибирає різні шляхи його реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ключові теоретичні положення з проблем диверсифікації розробляли багато вітчизняних і зарубіжних авторів. У їхніх працях досліджено теоретичні та методичні основи організації диверсифікаційної діяльності, надано супутній інструментарій. Тут слід відзначити роботи таких західних учених і фахівців, як І. Ансофф, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, М. МакДональд, М. Портер, Т. Саати, Дж. Еванс та ін., в яких закладено теоретичний базис використання стратегії диверсифікації як у сфері виробництва, так і в сфері продажів.

Велику роль у науково-методичному забезпеченні практичної диверсифікації зіграли роботи російських вчених: М.Ю. Кунявського, В.М. Ларина, Ф.М. Русинова, О.Г. Туровця, В.Є. Хруцького. Роботи цих науковців переважно присвячені таким питанням, як стратегія диверсифікації та методи її проведення, проблеми та особливості управління диверсифікованим машинобудівним підприємством.

Окремі питання теорії і практики управління диверсифікаційними процесами у вітчизняній

науковій літературі вивчені в роботах О.І. Амоші, І.П. Булеєва, С.М. Ілляшенко, Р.М. Лепи, Ю.Г. Лисенко, А.В. Череп. При цьому необхідно вказати, що у вітчизняній науковій практиці відсутній цілісний підхід з проблем управління диверсифікацією в умовах машинобудівних підприємств, недостатньо досліджені особливості, типологія та основні тенденції в диверсифікації виробництва на підприємствах промисловості в умовах ринкової економіки.

Мета статті полягає в тому, щоб шляхом узагальнення теоретичних матеріалів та аналізу практики дослідити особливості, типологію та основні тенденції в диверсифікації виробництва на підприємствах промисловості, що дозволить визначити стан і основні напрямки підвищення ефективності управління даним процесом на сучасному етапі на машинобудівних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. На практиці існує досить багато варіантів просування машинобудівного підприємства від моновиробництва до створення диверсифікованого підприємства (табл. 1)

Машинобудівне підприємство, яке використовує внутрішній взаємозв'язок між виробничими підрозділами, що застосовують схожі або однакові технології, може взяти на озброєння переваги стратегічної кооперації, що дозволить досягти від спільних дій більшого ефекту, ніж в сумі два окремих виробничих підрозділи, що випускають однорідну продукцію.

Так, наприклад, на підприємствах, що випускають обладнання для нафтових компаній, можуть виникнути взаємні зв'язки, засновані на стратегічній відповідності, які проявляються в області технології виробництва, спільних вимог до персоналу, використання єдиних джерел матеріальних ресурсів і постачальників, потенціалу для спільного виробництва деталей і комплектуючих, схожих виробничих методів та управлінського ноу-хау, у використанні однакового підходу до виробничого процесу при виготовленні продукції, потенціалу спільного післяпродажного обслуговування, а також в отриманні синергетичного ефекту від використання спільної торговельної марки. Відповідність чи спорідненість підприємств нафтового устаткування може виникати також в будь-якій ланці нафтових компаній, що мають схожі ланцюжки цінностей. Ми вважаємо, що подібні відносини дуже важливі, тому що вони розкривають нові можливості для зниження витрат виробництва, обміну технологіями та навичками, додаткового використання переваг спільної торговельної марки і дозволяють отримувати інші вигоди від спільної діяльності. Це, в свою чергу, є важливим напрямком у завоюванні переваг над конкурентами, які ще не диверсифікувались або диверсифікувались, але не отримали доступу до такого роду переваг.

Важливою передумовою інтеграції є субаддитівність витрат, тобто залежність горизонтального і вертикального розмірів підприємства від позитивного ефекту масштабу. Основною передумовою інтеграції, яка витікає з навчань інституціоналістів, є те, що у великих корпораціях відбувається об'єднання спеціальних знань, технічної думки, капіталу для цілей сталого розвитку промислових підприємств. Масштабні інтегровані структури мають унікальні можливості щодо мінімізації ризиків.

Таблиця 1

Напрямки можливої диверсифікації машинобудівного підприємства

Найменування напрямку диверсифікації	Характеристика напрямку
Вертикальна інтеграція	Повна (всі стадії виробництва) Часткова (окремі стадії)
Одногалузевий напрямок	Диверсифікація в пов'язані виробничі процеси; формування стратегічної переваги: зниження витрат виробництва і використання подвійних технологій; визначення стратегічних можливостей машинобудівного підприємства після диверсифікації
Диверсифікація в незв'язані виробництва	Розподіл ризиків за напрямками виробничої діяльності; формування портфеля замовлень за рахунок успішного управління інвестиційними ресурсами; здійснення перетворень у виробничих підрозділах для випуску нової продукції і посилення позицій на ринку; зміни у випуску асортименту продукції для поліпшення фінансових показників підприємства з метою зняття з виробництва продукції, яка не відповідає стратегії підприємства; реструктуризація портфеля замовлень у разі незадовільної роботи виробничих підрозділів шляхом перепрофілювання основного виробництва
Диверсифікація в зв'язані і незв'язані напрямки діяльності	Скорочення напрямів диверсифікації шляхом зміни виробничого процесу; стратегія диверсифікації може здійснюватися за допомогою наступних заходів: використання подвійних технологій виробництва продукції; створення нового виробництва з нуля; здійснення спільного випуску продукції шляхом відмови від напрямків діяльності, що не відносяться до ключових сфер виробничого бізнесу, але відносяться до пріоритетних стратегій розвитку машинобудівного підприємства; закриття збиткових напрямків виробничої діяльності, які неможливо диверсифікувати

Джерело: складено автором на основі [1; 2]

У працях неоінстітуціоналістів міститься важливе твердження про наявність трансакційних витрат, економія яких є вирішальним фактором при виборі організаційної форми та розмірів підприємства. Інтеграція базується на перевагах кооперації, тобто спільному використанні ресурсів у фірмі як в «мережі контрактів».

Технологічні зміни дозволяють підприємствам збільшувати обсяги виробництва. Диверсифікація вертикально і горизонтально інтегрованих господарських структур веде до збільшення ресурсів, що знаходяться в розпорядженні підприємства, для більш повного використання яких відбувається його подальше зростання.

Результати проведеного обстеження показали, що найбільш поширеними напрямками диверсифікації в споріднені галузі є:

– входження в галузь, де збутові можливості і рекламна діяльність можуть використовуватися спільно;

– використання однакових технологій (виробник приладобудівної продукції починає постачати комплектуючі, використовувані в інших виробах (трансформатори, прилади обліку електроенергії тощо));

– передача нових технологій і досвіду з одного виду виробничої діяльності в іншу (вакуумне фарбування готових виробів, порошкова металургія й т. ін.);

– передача фірмового найменування та репутації у споживача новому товару чи послузі (виробники шин купують станцію технічного обслуговування автомобілів).

Однак рішення про диверсифікацію в той чи інший вид виробничої діяльності є результатом пошуку можливого випуску необхідної ринку продукції [3]. За результатами аналізу диверсифікаційної діяльності окремих машинобудівних підприємств встановлено, що ряд з них проводить цю діяльність не тільки у зв'язку з розглянутими ринковими тенденціями, а й з метою посилення безвідходності виробництва, підвищення якості продукції, а також поліпшення своєї репутації та іміджу. Так, відомо, що незважаючи на зниження витрат при збільшенні масштабів виробництва, будь-яка виробнича діяльність не є безвідходною. При цьому ряд матеріальних виробничих витрат в діяльності вузькоспеціалізованих підприємств не знаходить місця для подальшої переробки і подальшого запуску у виробництво (а підлягає списанню в утиль).

Виходом з такої ситуації може стати початок диверсифікації виробництва. При цьому частина виробничих залишків (виробничих відходів) може бути перероблена і спрямована на виробництво продукції з даного матеріалу (наприклад, виробництво рибальських гачків, підставок, кухонного начиння, кришок для консервації тощо). Подібна безвідходність виробництва сприятиме, крім усього іншого, отриманню додаткового прибутку і його реінвестуванню в основне і диверсифіковане виробництво.

Безперечним є той факт, що в міру нарощування обсягів випуску продукції удосконалюються механізми її виробництва (налагоджені технологія, виробниче обладнання, знижуються витрати на виробництво тощо). Це, в свою чергу, веде до підвищення якості виробів. Але не слід забувати, що у підприємств, що займаються виробництвом виключно профільної продукції, часто відсутня можливість оновлення виробничих потужностей або навіть їх ремонту. Старіння обладнання, його знос рано чи пізно почне приводити до зниження якісних характеристик (технічних, функціональних показників) вироблених виробів. Таким чином, всупереч розхожій думці, з плином часу можливе зниження якості продукції [4].

Досвід машинобудівних підприємств свідчить, що існує тісний взаємозв'язок між категоріями «якість» і «диверсифікація». Якщо диверсифікація визначена як процес постійних змін, перетворень, багатоваріантність, різноманітність підходів, дій, діяльності по відношенню до якогось об'єкта, то якість в цьому випадку розглядається як визначеність, що включає сукупність властивостей об'єкта, які дозволяють йому задовольняти різні рівні потреб, що знаходяться в постійному русі, зміні, перетворення.

І, нарешті, відзначимо, що в даний час мало хто говорить про репутацію (імідж) виробничого підприємства. Але підприємства-покупці, які шукають потенційного постачальника необхідних товарів, орієнтуються у своєму виборі не тільки на якість виробленої тим чи іншим підприємством продукції, але і на його стійке фінансове становище і рівень ризику. Зважаючи на зазначені вище негативні сторони діяльності вузькоспеціалізованих підприємств багато потенційних покупців бояться встановлювати довгострокові господарські зв'язки з подібними «нестабільними» виробниками. Виходом з даної ситуації може стати організація диверсифікованого виробництва, що підкреслить тверде становище виробника на ринку. З іншого боку, якщо спеціалізоване машинобудівне підприємство починає випуск, наприклад, товарів народного споживання (конгломератна диверсифікація), то це може зіграти важливу роль для вибору масовим покупцем товару саме цього заводу. По-перше, якщо підприємство-виробник планує збувати непрофільну продукцію на локальному ринку, то ціна даної продукції може виявитися нижче ціни конкурентів за рахунок зниження транспортних витрат. По-друге, товар, вироблений відомим в даному регіоні підприємством, отримує в очах споживачів більшу цінність, тому буде асоціюватися з великим виробником машинобудівної продукції, що стабільно розвивається.

Звертає на себе увагу той факт, що при розробці виробничої стратегії в системі координат диверсифікації можливі такі варіанти:

– виробництво простоює. У цьому випадку існує можливість повністю диверсифікувати виробничий процес, що дає можливість випуску нового асортименту продукції;

– підприємство відчуває труднощі при реалізації основної продукції. На таких машинобудівних підприємствах повинна проводитися диверсифікація з метою зміни обсягів випуску освоєної і диверсифікованої продукції, при цьому виробнича діяльність перебудовується за

допомогою залучення або перерозподілу фінансових ресурсів. Надалі диверсифіковане виробництво може розглядатися як новий напрямок у випуску машинобудівної продукції;

– виробництво конкурентоспроможне і має можливості гнучко реагувати на вимоги ринку, але відсутність фінансових ресурсів не дозволяє випускати дорогу продукцію. На таких машинобудівних підприємствах з низькими фінансовими можливостями необхідно проводити диверсифікацію з метою зниження ризиків при випуску та реалізації продукції [5].

Слід зазначити, що підприємства, які використовують непрофільну диверсифікацію, майже завжди проникають в нові види виробничого бізнесу шляхом кооперування з функціонуючими машинобудівними підприємствами зі створенням корпоративної структури. Така диверсифікаційна стратегія ґрунтується на тому, що новостворена бізнес-структура дозволяє досягти конкурентних переваг на ринку шляхом збільшення обсягів випуску продукції за більш прийнятними для покупця цінами. При цьому критерій отримання додаткових дивідендів відсувається на другий план, що виправдовує себе до тих пір, поки непрофільна диверсифікація забезпечує зростання корпоративних інтересів, спеціалізацію в напрямку диверсифікації виробництва.

Основними результатами дослідження ринку є прогнози його розвитку, оцінка кон'юнктурних тенденцій, виявлення ключових факторів успіху. При цьому, як правило, виявляються найбільш ефективні способи ведення конкурентної політики на ринку і можливості виходу на нові ринки, а також здійснюється сегментація ринків, тобто вибір цільових ринків і ринкових ніш.

У більшості випадків, як показало обстеження, ці дослідження, по-перше, носять систематичний характер; по-друге, спираються на спеціально відібрану інформацію; по-третє, на підприємствах здійснюються певні процедури збору, узагальнення, обробки та аналізу даних; по-четверте, використовуються спеціально розроблені для цілей аналізу інструменти.

Загальна мета даних досліджень полягає у визначенні умов, при яких створюються передумови для ефективного перебігу процесу майбутньої диверсифікації виробництва. При цьому на низці підприємств виявлення потреб, які диверсифікуються, проводиться за допомогою побудови гіпотез: на основі використання колишнього досвіду діяльності керівника або консультанта; пропозицій персоналу підприємства; досвіду партнерів і контрагентів підприємства (постачальників, постійних покупців, торгових посередників); вивчення інновацій конкурентів [2].

Необхідність створення нового підходу до диверсифікації і викликана, з одного боку, особливою гостротою проблем які стоять перед машинобудівними підприємствами, з іншого – різким зниженням ефективності машинобудівного виробництва через недостатність фінансових коштів і слабкою орієнтованістю на кінцеві виробничі та комерційні результати.

Тому одна з цілей запропонованого нами підходу до управління диверсифікацією на машинобудівному підприємстві – створення інформаційної бази відбору пріоритетів при проведенні диверсифікації і пов'язаного з цим розподілу обмежених фінансових коштів для виробництва основної продукції та тієї, що диверсифікується. Основні принципові методичні положення нового підходу до диверсифікації наступні: вирішення завдання вибору пріоритетів в рамках машинобудівного підприємства, проблемна структуризація виробничого процесу, використання інноваційних ресурсів як основної форми реалізації пріоритетів проведеної диверсифікації, створення механізму управління диверсифікацією на підприємстві.

Пропонований нами підхід до диверсифікації машинобудівного виробництва передбачає використання комплексу критеріїв пріоритетності, що утворює наступні групи: цільової результативності диверсифікаційних перетворень, комерційної ефективності та вагомості пропонованих нових технічних і виробничих рішень. При цьому ефективне управління диверсифікаційною діяльністю на підприємстві передбачає відбір і узгодження часткових пріоритетів всіх виробничих підрозділів: органів управління виробничими підрозділами і підприємством, підрозділів, які проводять диверсифікацію виробництва з впровадженням нових технологічних процесів тощо.

В даний час назріла необхідність структуризації проведеної диверсифікації з урахуванням угруповання за окремими найбільш актуальними проблемами і комплексне рішення (від поглибленого аналізу і діагностики до реалізації у виробничих підрозділах). У зв'язку з цим пропонується наступний порядок проведення диверсифікації на машинобудівному підприємстві.

Перший етап – визначення переліку найважливіших технічних проблем вдосконалення виробництва, що відображають стратегічні цілі диверсифікації. Склад пріоритетних проблем повинен формуватися на основі аналізу орієнтирів загальної стратегії машинобудівного підприємства.

Другий етап – розробка основних заходів, пов'язаних з досягненням стратегічних цілей машинобудівного підприємства: ранжування, відбір і формування складу пріоритетів пропонованої диверсифікації виробництва.

І, нарешті, третій етап – структуризація заходів диверсифікації – формування для вирішення кожної з пріоритетних завдань цільового пакету організаційно-технічних заходів, що включають основні дослідні та дослідно-конструкторські роботи.

На нашу думку, основною особливістю диверсифікації машинобудівного виробництва є

її поглиблена аналітична підготовка в рамках оціночного бізнес-плану підприємства. Серед основних завдань такої підготовки – оцінка комерційної ефективності диверсифікації, в якій будуть використовуватися нові технології, технічні засоби та верстатне обладнання, що впроваджується.

В якості критеріїв комерційної ефективності диверсифікації виробництва можна використовувати загальноприйняті характеристики: отримання фінансових коштів за рахунок реалізації продукції, випущеної на диверсифікованому виробництві; стан поточного рахунку підприємства з урахуванням виплати відсотків кредиторам або інвесторам; отриманий реальний прибуток за час проведення диверсифікаційних перетворень, дисконтована до року початку реалізації проекту диверсифікації тощо.

З вищесказаного випливає, що за допомогою розглянутих критеріїв може бути встановлено ступінь прийнятності різних рішень для машинобудівного підприємства, що проводить диверсифікацію виробництва.

Висновки. Таким чином, на основі узагальнення теоретичних матеріалів та аналізу практики досліджено особливості, типологію та основні тенденції в диверсифікації виробництва на підприємствах промисловості, що дозволило визначити стан і основні напрямки підвищення ефективності управління даним процесом на сучасному етапі на машинобудівних підприємствах.

Систематизовано напрямки та типи диверсифікації машинобудівних підприємств. Запропоновано підхід до диверсифікації машинобудівного виробництва, який передбачає використання комплексу критеріїв пріоритетності.

Запропоновано порядок проведення диверсифікації на машинобудівному підприємстві. Визначено особливості диверсифікації, надано критерії оцінки її комерційної ефективності на машинобудівних підприємствах, за допомогою яких може бути встановлено ступінь прийнятності різних рішень для машинобудівного підприємства, що проводить диверсифікацію виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фролов В.М. Повышение эффективности диверсификации производства / В.М. Фролов // Проектирование и исследование технических систем: межвуз. научный сб. – Набережные Челны: изд-во КамГПИ, 2005. – № 7. – С. 112–119.
2. Старовыборная С.Ю. Практика разработки стратегии диверсификации машиностроительного предприятия / С.Ю. Старовыборная // Управление современной организацией. – Саратов: изд-во СГСЭУ, 2007. – 159 с.
3. Тарасов А.А. Методические аспекты оценки основных факторов диверсификации предприятий / А.А. Тарасов // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – № 2(24). – С. 33–36.
4. Харитонова Г.Г. Особенности стратегической диверсификации в промышленности / Г.Г. Харитонова. – М.: ООО «ТСМ», 2009. – 254 с.
5. Петров А.Б. Консолидация и диверсификация машиностроения в условиях инновационного развития / А.Б. Петров. – СПб.: Изд.-во СПбГУ, 2009. – 205 с.
6. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: [учебник] / О.С. Виханский, А.И. Наумов; 3-е изд. – М.: Гардарика, 1998. – 528 с.
7. Cerasi, Vittoria & Daltung, Sonja, 1998. «Close relationships between banks and firms: is it good or bad?,» Research in Economics, Elsevier, vol. 52(3), pages 233-253, September.

УДК 336.77

Корнега А.О.
аспірант кафедри фінансів і кредиту
Уманського національного університету садівництва

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КРЕДИТУ І КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ЗА СУЧАСНИХ УМОВ

THE ECONOMIC SUBSTANCE OF CREDIT AND THE CONCEPT OF CREDIT RELATIONS DEVELOPMENT UNDER MODERN CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто визначення сутності «кредит» та його основна роль в сучасних ринкових умовах, проаналізовано основні підходи щодо трактування цієї категорії. Акцентовано увагу на ролі кредиту як основи безперервності процесу відтворення. Запропоновано визначення поняття «кредит» з урахуванням соціально-економічної ролі кредиту в сучасних ринкових умовах.

Ключові слова: кредит, банківський кредит, натуралістична теорія, капіталоутворююча теорія, теорія монетаризму.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено определение сущности «кредит» и его основная роль в современных рыночных условиях, проанализированы основные подходы относительно трактования этой категории. Акцентировано внимание на роли кредита как основы непрерывности процесса воспроизводства. Предложено определение понятия «кредит» с учетом социально-экономической роли кредита в современных рыночных условиях.

Ключевые слова: кредит, банковский кредит, натуралистическая теория, капиталообразовующая теория, теория монетаризма.

ANNOTATION

The article defins the substance of credit and its main role unser the current market conditions, analyzes the main approaches of this category. The attention is focused on the role of credit as the basis of continuity of the reproduction process. The suggested definition of «credit» is based on socio-economic role of credit under the current market conditions.

Keywords: credit, bank credit, naturalistic theory, capital forming theory, the theory of monetarism.

Постановка проблеми. В зв'язку зі світовою фінансовою кризою доступ до кредитних ресурсів на ринку кредитних послуг обмежений. Відсутність надійного позичальника, висока ціна кредиту, обмеженість в гарантіях щодо їх повернення кредитів, високий рівень банківських послуг, а також недостатнє обґрунтування терміну «кредит» є причинами, що стримують розвиток кредитування в країні.

Кредитування здебільшого гальмується внаслідок відсутності теоретичного обґрунтування сутності категорії кредиту, впливу фінансової кризи, кредитної рестрикції на процес кредитування. Вирішення вищевказаних проблем можливе за умов поглибленого теоретичного дослідження сутності кредиту та процесу кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню багатоаспектних теоретичних питань щодо сутності кредиту займалась низка учених: О.О. Непочатенко, М.І. Савлук, В.М. Алексійчук, М.Й. Малік, Л.В. Куцина, О.Є. Гудзь, П.К. Бечко, С.М. Колотуха, О.В. Шубравська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на велику кількість наукових праць щодо сутності кредиту, на сьогоднішній день не повною мірою досліджено теоретичне обґрунтування цієї категорії.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних напрацювань щодо сутності кредиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. В зв'язку з давністю категорії кредиту існує велика кількість напрацювань щодо його теоретичного визначення. Сучасна політекономія виокремлює натуралістичну і капіталоутворюючу теорії кредиту. Прибічниками капіталоутворюючої теорії кредиту були Дж. Ло, Г. Маклеод, А. Ган, Й. Шумпетер, Ш. Коклен і багато інших авторів, зокрема, і більшість сучасних дослідників. Головним постулатом капіталоутворюючої теорії кредиту за результатами дослідження цих авторів є те, що вони підкреслюють самостійну і навіть провідну роль кредиту щодо сфери виробництва.

Прибічниками натуралістичної теорії кредиту були А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, Ж.К.Л. Сісмонді та ін. Ними кредит досліджувався як спосіб перерозподілу наявних цінностей, не приймаючи до уваги капіталоутворюючу властивість банків, тобто здатність їх створювати нові гроші.

Основними постулатами дослідників щодо натуралістичної теорії були такі:

– об'єктом кредиту є натуральні, тобто негрошові речовинні блага;

– кредит – рух натуральних благ, а тому він є лише способом перерозподілу наявних у суспільстві матеріальних цінностей;

– позичковий капітал тотожний дійсному, отже, нагромадження позичкового капіталу є виявом нагромадження дійсного капіталу, а рух першого повністю збігається з рухом продуктивного капіталу;

– оскільки кредит відіграє пасивну роль, то комерційні банки є посередниками [1].

Крах капіталотворчої теорії відбувся під час світової економічної кризи 1929–1933 рр., хоча Дж. Кейнсом на її основі було обґрунтовано основні аспекти кредитного регулювання економіки.

Положення капіталотворчої і натуралістичної теорій наведено в таблиці 1

Таблиця 1

Основні теорії кредиту

Представники	Основні положення
Натуралістична теорія	
А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль, Ж. Сей, А. Маршалл	– об'єктом кредиту є натуральні матеріальні блага; – кредитуванню підлягають негрошові ресурси; – позичковий капітал ототожнювався з реальним капіталом, тобто з капіталом у речовій формі; – кредит здатний виконувати лише пасивну перерозподільчу функцію, тому пасивні операції є первинними порівняно з активними; – банки є лише посередниками у кредиті
Капіталотворча теорія	
Дж. Ло, Г. Маклеод, Й. Шумпетер, А. Ган, Дж. Кейнс	– кредит не залежить від процесу відтворення і відіграє вирішальну роль у розвитку економіки; – є капіталом і приносить дохід, а відтак, є продуктивним капіталом; – головними базовими операціями банків є активні операції

Разом з тим накопичений досвід теоретичного аналізу кредиту і практичного його використання в політиці макроекономічного регулювання свідчить про те, що в тривалій суперечці представників натуралістичної та капіталотворчої теорій жодна зі сторін не дійшла до консенсусу. Істина, як завжди, знаходиться посередині. Відповідно до капіталотворчої і натуралістичної теорій, банки виявилися і посередниками, і «фабриками» грошового капіталу, їх активні операції хоча і є первинними щодо пасивних, але держави чітко обмежують обсяги цих операцій. Позичковий капітал хоча і здійснює самостійний рух, проте не може зовсім відірватися від реального капіталу, а самостійність його має відносний характер. Тому сучасна наукова думка з теорії кредиту розвивається теж шляхом синтезу окремих ідей натуралістичної та капіталотворчої теорій.

Капіталоутворюючу теорію замінила теорія монетаризму, прихильниками якої були М. Фрідмен, Ж. Рюефф і О. Файт, які стверджували, що зміна грошової маси і відсоткових ставок є одними з головних інструментів регулювання економіки. Враховуючи усі позитивні і негативні аспекти натуралістичної і капіталотворчої теорій, жодною з них не було доведено остаточної переваги. Хоча напрацювання прихильників цих теорій є першоосновою в розвитку сучасної теорії кредиту.

В основі діалектики дослідження категорії кредиту є те, що окремі автори розглядають кредит лише з емісійних можливостей банку шляхом створення грошових ресурсів у вигляді фондів для кредитування суб'єктів підприємницької діяльності. Така теорія має назву фондової. Прихильниками фондової теорії є М. Волков, Л. Воронова та ін., які характеризують кредит як рух позичкового фонду [2].

Результат дослідження категорії «кредит» дає підстави стверджувати відсутність єдності в трактуванні самого терміну. Зокрема, цю категорію Б. Луців розглядає, як «економічні відносини між суб'єктами ринку з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення, строковості та платності» [3, с. 141]. Відповідно до даного визначення, головною функцією кредиту є «перерозподіл вартості». Не дивлячись на те, що перерозподіл є важливою ознакою кредиту, вона не відноситься до першочергових, оскільки не належить ні до сфери виробництва, ні до розподілу.

Сучасне трактування терміну «кредит» висвітлено в працях А.М. Мороза: «Економічні відносини, які виникають між кредитором і позичальником з приводу одержання останнім позики в грошовій або товарній формі на умовах повернення в певний строк і, як правило, зі сплатою відсотків» [4, с. 147], тоді як Б.С. Івасів розглядає категорію кредиту як «економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів та використання їх на умовах повернення й оплати» [5, с. 210].

Проаналізувавши вищевказані трактування категорії кредиту, ми можемо погодитись з думкою А.А. Чухно, який наголошує на тому, що та категорія авторів, які вбачають основну його роль у «перерозподілі вартості», значно обмежує його роль, оскільки кредит «бере активну участь на всіх без винятку стадіях суспільного відтворення» [6, с. 10].

Підхід з приводу розуміння сутності кредиту М.І. Савлуком розглядається як форми суспільних відносин, подає кредит як «суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах зворотності, платності та добровільності» [7; 8], а Г.Н. Бєлоглазова як «...певний вид суспільних відносин, пов'язаних з рухом вартості на засадах повернення» [9, с. 185].

Розглянуті вище визначення терміну «кредит» характеризують цю категорію як економічні відносини між учасниками кредитного договору, а також принципи його надання, хоча вони не враховують цільового характеру спрямованості кредиту.

Відповідно до проведеного дослідження, врахувавши усі вищенаведені трактування категорії «кредит», його слід розглядати як економічні відносини між кредитором та позичальником із приводу мобілізації та використання тимчасово вільних коштів або товарів на умовах повернення, а також строковості і платності.

На сьогоднішній день кредит виступає опорою сучасної економіки, дає змогу отримати додаткові фінансові ресурси, сприяє прискоренню кругообігу виробництва.

В «Фінансовому словнику-довіднику» категорія «кредит» трактується як «...форма передачі у тимчасове користування коштів у грошовій

і грошово-натуральній формі на умовах строковості, повернення, платності та цільового характеру, що надається однією юридичною або фізичною особою – кредитором, іншій особі – позичальнику» [10, с. 265].

Дане визначення більш точно характеризує сутність кредиту. В той же час єдиним недоліком такого трактування є те, що кошти не можуть надаватися в натуральній формі, тому доцільно замінити дане слово на «позикову вартість», що, в свою чергу, усуне неточності в трактуванні.

Відповідно до ринкових умов трактування кредиту представлено в Положенні НБУ «Про кредитування» та Податковому кодексі України, але без уточнення його форми і виду. Зокрема, в Положенні НБУ «Про кредитування» відзначається, що «...кредит – це позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах «забезпеченості, повернення, терміновості, платності та цільового використання» [11]. В Податковому кодексі термін «кредит» розглядається як «...кошти, що надаються банком-резидентом або нерезидентом, що кваліфікується як банківська установа згідно із законодавством країни перебування нерезидента, або резидентами і нерезидентами, які мають, згідно з відповідним законодавством, статус небанківських фінансових установ, а також іноземною державою або його офіційними агентствами, міжнародними фінансовими організаціями та іншими кредиторами – нерезидентами юридичній чи фізичній особі на визначений строк для цільового використання та під процент», яке більш точно розкриває поняття терміну «кредит» [12].

В Законі України «Про банки і банківську діяльність» сутність банківського кредиту трактується як «зобов'язання банку надати певну суму грошей, гарантія, зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження терміну погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату відсотків та інших зборів з такої суми» [13].

Згідно з вищенаведеним визначенням, термін «кредит» не розглядається як зобов'язання, не ототожнюючись з грошовими чи матеріальними коштами. Для забезпечення безперебійності кредитування усіх підприємств держава повинна приймати закони в сфері як оподаткування і кредитування, так і бюджетної політики, здійснювати підтримку вітчизняних банків, що, в свою чергу, сприятиме виходу із фінансової кризи.

Висновки. В економічній літературі немає єдиної думки щодо трактування сутності кредиту. Дослідження натуралістичної та капіталоутворюючої теорій кредиту дали можливість виявити спільні основні ознаки цих двох теорій, а саме визначити зміст категорії «кредитні відносини» як відносини, що виникають між кредитором та позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних грошових коштів та їх використання на умовах повернення та платності. Відповідно до проведеного дослідження, «кредит» слід розглядати як економічні відносини між кредитором та позичальником із приводу мобілізації та використання тимчасово вільних коштів або товарів на умовах повернення, а також строковості і платності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гроші і кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/17190512/finansi/kredit_rinkoviy_ekonomitsi.
2. Воронова Л.К., Мартынов И.В. Советское финансовое право / Л.К. Воронова, И.В. Мартынов. – К.: Вища шк., 1983. – С. 192.
3. Гроші, банки та кредит: у схемах і коментаріях: [навч. посіб.] / За ред. Б.Л. Луціва; 2-ге вид., перероб. – Т.: Картбланш, 2000. – 225 с.
4. Банківська енциклопедія / Під ред. А.М. Мороза. – К.: Ельтон,1993. – 327 с.
5. Гроші та кредит: [підручник] / За ред. Б.С. Івасіва. – К.: КНЕУ, 1999. – 404 с.
6. Чухно А.А. Капітал, кредит, процент. Їх сутність і роль в економіці / А.А. Чухно // Фінанси України. – 1997. – № 9. – С. 10.
7. Гроші та кредит / За ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.
8. Гроші та кредит: [підручник] / За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.
9. Деньги, кредит, банки: [учебник] / Под ред. Г.Н. Белоглазовой. – М.: Юрайт-Издат, 2005. – 620 с.
10. Дем'яненко М.Я., Лузан Ю.Я., Саблук П.Т., Скупий В.М. та ін. Фінансовий словник-довідник / [М.Я. Дем'яненко, Ю.Я. Лузан, П.Т. Саблук, В.М. Скупий та ін.]; за ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.
11. Положення НБУ Про кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0229500-15.
12. Про банки і банківську діяльність: Закон України // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2001. – № 1. – С. 3–47.
13. Податковий кодекс Украйни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.interbuh.com.ua/normative/pku.html.

УДК 336:631.11.16:338.43

Крюкова І.О.
доктор економічних наук, доцент
Одеського державного аграрного університету

ІМПЛІМЕНТАЦІЯ ПОТОКОВИХ КОНЦЕПЦІЙ У НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ АПВ

IMPLEMENTATION OF STREAM CONCEPTS IN SCIENTIFIC AND METHODICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF FINANCIAL SAFETY OF THE AGRO-INDUSTRIAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовані основні засади та фактори забезпечення фінансової безпеки агропромислових підприємств. Консолідована і систематизована сукупність факторів макро-, мезо- та мікрорівнів, які здійснюють вплив на рівень фінансової безпеки бізнес-структур у секторі АПВ. Зроблено акцент, що в якості пріоритетної сфери в системі забезпечення фінансової безпеки підприємства постає площина задоволення інтересів власників бізнесу шляхом максимізації його ринкової вартості. Запропонована методична схема оцінювання рівня фінансової безпеки розвитку підприємства на засадах потокових концепцій управління.

Ключові слова: фінансова безпека, інноваційний розвиток, ризики, загрози, вартість бізнесу, потокові концепції управління, агропромислові підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы основные аспекты и факторы обеспечения финансовой безопасности предприятий АПК. Консолидирована и систематизирована совокупность факторов макро-, мезо-, и микроуровней, которые осуществляют влияние на уровень финансовой безопасности бизнес-структур в секторе АПК. Акцентировано, что в качестве приоритетной сферы в системе обеспечения финансовой безопасности предприятия выступает плоскость удовлетворения финансовых интересов владельцев бизнеса путем максимизации его рыночной стоимости. Предложена методическая схема оценивания уровня финансовой безопасности инновационного развития предприятия на основе потоковых концепций управления.

Ключевые слова: финансовая безопасность, инновационное развитие, риски, угрозы, стоимость бизнеса, потоковые концепции управления, агропромышленные предприятия.

ANNOTATION

The basic aspects and factors to ensure the financial security of the APC enterprises are considered in the article. Set of factors macro-, meso-, and the microlevel which carry out influence on the level of financial safety of business structures in control device for pre-launch and launching sector is consolidated and systematized. It is determined that as a priority area in the system of financial security is the plane satisfy financial interests of owners by maximizing the market value of the business. The methodical scheme evaluation of the level of financial security on the basis of innovative development of the enterprise flow management concepts have been proposed here.

Keywords: financial security, innovative development risks, threats, business value, stream concepts of management, agro-industrial enterprises.

Постановка проблеми. В сучасних умовах фінансової нестабільності, диспропорціях та різновекторності руху фінансових потоків, економічних труднощів здійснення фінансових і інноваційних процесів в агропромисловому секторі національної економіки особливого значення набуває формування ефективної архітектури інноваційного розвитку підприємств галузі. Науково-теоретична та методологічна спадщина фінансової науки створила фундаментальні основи для дослідження економічних процесів і явищ, що відбуваються в економіці, для забезпечення розширеного відтворення кінцевого продукту АПВ та продовольчої безпеки країни. Надзвичайно важливого значення в цьому контексті набуває проблема забезпечення належного рівня фінансової безпеки галузі, яка визначає успішність розвитку сукупності інтегрованих сфер і видів діяльності, реалізації економічного курсу розвитку держави та підвищення рівня добробуту нації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження обраного проблемного поля свідчать, що питання забезпечення фінансової безпеки постає в центрі уваги як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів. За останні роки значної актуальності набувають пропозиції, пов'язані із забезпеченням фінансової безпеки в контексті формування фінансової архітектури підприємства, застосування сучасних вартісних концепцій фінансового менеджменту, нарощування ринкової вартості бізнесу.

Значний вклад в розвиток теорії та методології зазначених наукових аспектів внесли такі відомі вчені-економісти, як: Ареф'єва О.В., Бланк І.О, Дем'яненко М.Я., Геєць В.М., Горячева К.С., Гришова І.Ю., Кузенко Т.Б., Пасхавер Б.Й., Присяжнюк А.Ю., Стецюк П.А., Шабатура Т.С., Хома І.Б., Чупіс А.В. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Складність і багатогранність даної проблеми та її принципова важливість в сфері АПВ зумовлюють доцільність проведення подальших наукових досліджень. Зокрема, потребує уточнення методика експрес-діагностики досягнутого рівня фінансової безпеки підприємств з урахуванням сучасних технологій побудови фінансової архітектури інноваційного розвитку, яка на сучасному етапі має враховувати вартісні орієнтири агропромислового бізнесу.

Мета статті полягає у дослідженні методичних засад управління фінансовою безпекою та доповненні методичного базису оцінювання її рівня потоковими концепціями фінансового

менеджменту в контексті забезпечення інноваційного розвитку підприємств АПВ.

Виклад основного матеріалу. Багатогранність і глибокий концептуальний зміст дефініції «фінансова безпека» зумовлюють відсутність єдиного методичного підходу до визначення її сутності та основних складових. Підсумком критичного огляду літературних джерел стало відокремлення найбільш поширених в фінансовій літературі концепцій до визначення сутності фінансової безпеки.

Концептуальні засади Закону України «Про основи національної безпеки України» постали як домінантні основи визначення фінансової безпеки з точки зору макроекономічних процесів регулювання в дослідженнях відомих вітчизняних вчених. Значна кількість вітчизняних дослідників розглядають питання забезпечення фінансової безпеки на макрорівні в контексті формування національної або економічної безпеки країни, галузі, сектору [1, с. 84]. Такого методичного підходу додержуються Мельник В.М. [2, с. 113] і Гривківська О.В. [3, с. 181], які серед основних елементів фінансової безпеки розглядають бюджету, валютну, грошово-кредитну, боргову, безпеку страхового і фондового ринків, банківську безпеку.

Бланк І.А., Горячева К.С., Шабатура Т.С., Чупіс А.В досліджують поняття та зміст фінансової безпеки підприємства з точки зору рівня забезпеченості фінансовими ресурсами, захищеності фінансових інтересів, механізму оптимізації їх розвитку, досягнення сталого фінансового стану та відповідного рівня ліквідності [1, с. 194; 4, с. 66; 5, с. 102; 6, с. 47].

В сучасних умовах, коли кризова ситуація звернула увагу фінансових менеджерів на обґрунтування та реалізацію сучасних концепцій управління господарською діяльністю, постало питання забезпечення сталого розвитку та розробки механізму протидії загрозам при мінімальному забезпеченні фінансовими ресурсами. Таким методичним підходом можна вважати системно-потоковий підхід, використання методологічних засад якого дозволяє приймати ефективні управлінські рішення та забезпечити відповідний рівень фінансової безпеки [7, с. 263]. З урахуванням нерозривності механізму формування та взаємодії всіх видів ресурсів, фінансових потоків, фінансових результатів та фінансової стійкості підприємства вважаємо доцільним розглядати фінансову безпеку у призмі концепції управління фінансовими потоками. В такому контексті фінансова безпека підприємства може розглядатись як здатність до ефективного управління фінансовими потоками, що дозволяє забезпечити стійкий фінансовий стан, реалізацію фінансової стратегії та протидію наявним чи потенційним загрозам сталого розвитку підприємства завдяки архітектурі інноваційного розвитку.

Досвід показує, що проблема забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки криється в інституційної неспроможності фінансової архітектоніці вітчизняних підприємств АПВ. Основними проблемними аспектами в цій сфері постають: невідповідність руху фінансових потоків стратегічним завданням розвитку підприємства, обмеженість фінансових ресурсів, проблема інструментального забезпечення вирішення фінансових завдань [8, с. 22]. Важливість побудови фінансової архітектури у забезпеченні фінансової безпеки молокопереробних підприємств очевидна, адже вона формується сукупністю та складом фінансових ресурсів та джерел їх утворення, що забезпечуються інвесторами, власниками, позичальниками, кредиторами і зумовлюють характер руху фінансових та грошових потоків підприємства. Ці аспекти формують ліквідність, фінансовий стан підприємства, спроможність подолати ризики діяльності та забезпечувати свій сталий розвиток у майбутньому.

Дослідження теорії та практики функціонування агропромислових підприємств дозволило визначити основні аспекти формування їхньої фінансової безпеки:

1) системоутворюючим фактором формування фінансової безпеки є рівень забезпеченості підприємств ресурсним потенціалом, зокрема, фінансовими ресурсами;

2) фінансова безпека формується шляхом забезпечення збалансованої структури капіталу та активів, фінансових потоків та зобов'язань підприємства, що віддзеркалюється у формуванні фінансової архітектури розвитку суб'єкта господарювання;

3) фінансова безпека є домінантним чинником, який визначає фінансовий стан та рівень ліквідності підприємств; забезпечує можливості нарощування інвестиційних потоків та підвищення інвестиційного рейтингу підприємств АПВ;

4) кількісно відображається в покращенні показників фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання; є основою підвищення ринкової вартості агропромислового бізнесу, реалізації його фінансових стратегій розвитку та інтересів власників;

5) дозволяє проводити своєчасний моніторинг та нівелювати фактичні та потенційні ризики і загрози та реалізувати довгострокову фінансову стратегію розвитку підприємств.

Головним критерієм забезпечення фінансової безпеки вітчизняних підприємств є здатність протидіяти наявним і можливим ризикам, загрозам та дії несприятливих факторів внутрішнього та зовнішнього характерів. На підставі проведених досліджень основних проблемних аспектів розвитку АПВ, з урахуванням даного критерію забезпечення фінансової безпеки господарюючих суб'єктів, всі фактори, які здійснюють вплив на її рівень, можна поділити на внутрішні, галузеві та зовнішні (рис. 1).

До першої групи факторів доцільно віднести фактори зовнішнього характеру, які властиві сучасному етапу розвитку економіки країни в цілому. Друга група факторів акумулює основні загрозливі чинники, що притаманні для агропро-

мислового виробництва і є похідними від специфіки його функціонування. Третю групу факторів складають фактори внутрішнього характеру, які сформувались безпосередньо на підприємствах внаслідок дії чинників першої та другої груп.

У відповідності з дослідженнями професора Бланка І.А., процес управління фінансовою безпекою підприємства досягає своєї головної мети та виконує поставлені завдання через реалізацію притаманних їй функцій. Функції фінансової безпеки автор поділяє на дві основні групи: 1) функції управління фінансовою безпекою підприємства як управлінської системи (функції характерні для різного виду менеджменту з врахуванням специфіки безпеки); 2) функції управління фінансовою безпекою підприємства як спеціалізованої системи менеджменту. Склад цих функцій визначається конкретним видом фінансових інтересів підприємства, які потребують захисту [1, с. 404].

Визначення функцій фінансового менеджменту стосовно управління та забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємств є основним елементом системи такого управління. Загальна схема формування фінансової безпеки охоплює сукупність послідовних заходів та функцій, що створюють передумови для розробки ефективного механізму адаптації підприємства до змінливих умов господарювання та протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам. В якості основних функцій системи забезпечення фінансової безпеки підприємств вітчизняні науковці відмічають [9, с. 102; 10, с. 119] формування достатнього ефективного обсягу економічних ресурсів (капіталу, інформації, технології, персоналу):

1) розробку стратегії забезпечення фінансової безпеки та нейтралізації потенційних внутрішніх і зовнішніх загроз;

2) тактичне фінансове планування заходів з забезпечення відповідного рівня безпеки за всіма її функціональним складовими;

3) розробку критеріїв та методичних засад оцінювання фінансової безпеки;

4) проведення оцінки та аналізу рівня фінансової безпеки підприємства;

5) формування політики і визначення перспективних напрямів реалізації довгострокової мети діяльності підприємства;

6) контроль за процесом виконання поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей підприємства.

Доповнюючи зазначений методичний підхід, вважаємо доцільним виділити сферу фінансових інтересів власників в контексті забезпечення фінансової безпеки підприємства в наступній компліментарності:

1) достатність фінансових ресурсів для забезпечення фінансової стабільності діяльності підприємства;

Рис. 1. Фактори забезпечення фінансової безпеки підприємств АПВ

Джерело: [5; 8–10]

2) зростання рівня доходності залучених інвестиційних потоків;

3) зростання ступеня інвестиційно-інноваційної активності підприємства;

4) ефективний механізм моніторингу, оцінювання та нівелювання ризиків діяльності;

5) підвищення рівня доходності власників та ринкової вартості бізнесу.

Одним з найбільш дискусійних у наукових колах є процес фінансової діагностики та оцінювання рівня безпеки функціонування господарюючих суб'єктів. В різних площинах діяльності підприємства комплексна оцінка рівня фінансової безпеки є досить складною з методологічної точки зору та практично завжди викликає спірні питання серед науковців та фахівців-практиків. Ускладнюють методичний процес оцінювання фінансової безпеки реалії переходу господарюючих суб'єктів АПВ на інноваційну модель розвитку, яка проголошена стратегічним пріоритетом забезпечення продовольчої безпеки країни, та підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняного АПВ.

Домінантною базою оцінки рівня фінансової безпеки має стати логічна схема, яка розкриває функціональний зміст сучасної архітектури

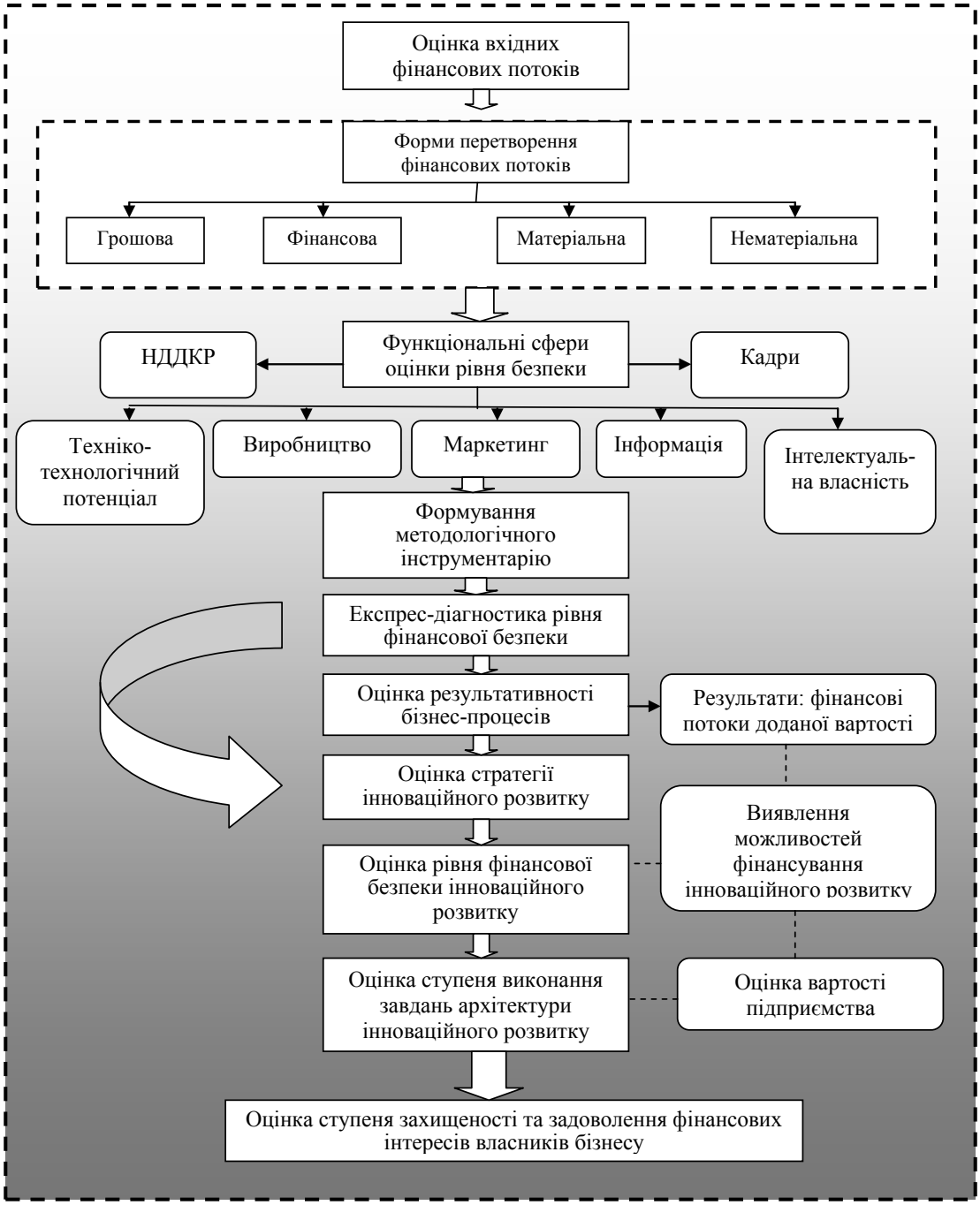


Рис. 2. Методична схема оцінювання рівня фінансової безпеки інноваційного розвитку підприємств АПВ на основі потокових концепцій

Джерело: складено автором

інноваційного розвитку підприємства та дозволяє власникам бізнесу реалізовувати свої фінансові інтереси. В основі такої логічної схеми методично покладена потокова концепція кругообігу перетворення ресурсів на відповідні види та обсяги інвестиційно-фінансових потоків, які в процесі господарського застосування забезпечують інноваційні трансформації, отримання відповідних фінансових результатів постають джерелом створення додаткової вартості. Новостворені фінансові потоки доданої вартості виступають джерелом комплексу заходів з реалізації стратегії інноваційного розвитку, дієвість якої визначається на підставі кількісних критеріїв та параметрів фінансової безпеки архітектури підприємства. Головними критеріями фінансової безпеки архітектури інноваційного розвитку підприємства виступають ступінь захищеності і задоволення фінансових інтересів власників даного бізнесу та вартісна оцінка бізнесу як об'єкту купівлі-продажу на ринку (рис. 2).

Запропонована логічна схема оцінювання рівня фінансової безпеки архітектури інноваційного розвитку підприємства потребує відображення якісних параметрів, що віддзеркалюються у системі кількісних показників.

Аналіз сучасних методологічних засад оцінювання рівня фінансової безпеки показав, що більшість вчених зосереджують свої зусилля на дослідженні фінансового стану і результатів фінансової діяльності господарюючих суб'єктів з метою визначення рівня захищеності інтересів власників від фактичних чи потенційних загроз.

Методологічна концепція оцінювання рівня фінансової безпеки інноваційного розвитку ґрунтується на системних принципах аналізу зовнішнього і внутрішнього середовищ, що формують комплекс факторів, які здійснюють каталізаційний або дестабілізаційний вплив на рівень інноваційної активності господарюючих суб'єктів. Головним завданням архітектури інноваційного розвитку підприємств є зміна ключових орієнтирів господарської діяльності з управління бізнесом на управління вартістю бізнесу.

Методика експрес-діагностики оцінювання рівня інноваційної безпеки передбачає аналіз результативності здійснення основних бізнес-проектів та процесу господарювання підприємства в цілому. Використовуючи надбання сучасної теорії, методології та практики оцінювання рівня фінансової безпеки, вважаємо доцільним застосувати при оцінки результативності поєднання всіх елементів архітектури інноваційної розвитку підприємства потокові концепції фінансового менеджменту, ядром яких виступають інвестиційно-фінансові потоки. При цьому використання відомих фінансових концепцій управління (наприклад, Cash Cow), орієнтованих на мінімізацію поточних інвестицій та максимізацію теперішньої маси прибутку, втрачає свою актуальність внаслідок звуження перспектив нарощування вартісного потенціалу суб'єктів господарювання [11, с. 123]. У зв'язку з цим головна увага при забезпеченні фінансової безпеки та здійснення фінансового управління має приділятись диверсифікації активів, пошуку зовнішніх фінансових потоків та процесам реінвестування прибутку. Інтегральним показником, що виступає як концентрований показник результативності використання фінансових потоків, спрямованих на фінансування інноваційного розвитку підприємства, має стати консолідована ринкова вартість бізнесу. Така консолідована вартість розкриває потоковий фундаментальний зміст теорії формування ефективної архітектури інноваційних перетворень і свідчить про результативність системи фінансового менеджменту, що трансформує ресурси для виробництва матеріальних благ. Консолідована вартість, як інтегральний критерій, розкриває вартісний характер діяльності підприємства на ринку та визначається двоїстою природою: як джерело фінансування інноваційного розвитку, що є підґрунтям нарощування обсягів виробництва і реалізації, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку, та як збільшення вартості активів, нарощування обсягів фінансових потоків, вартість яких визначає вартість бізнесу в цілому.

Висновки. Наукові дослідження базових аспектів оцінювання рівня фінансової безпеки підприємств показали домінування ортодоксальних методичних підходів в системі діагностики. Разом з тим сучасна практика має використовувати новітні концепції і методики, які стратегічно орієнтовані на переформатування системи цінностей і головних цілей фінансового управління в напрямі формування інноваційної архітектури розвитку, генеральної метою якої постає нарощування ринкової вартості бізнесу і задоволення фінансових інтересів власників. Нарощування вартості агропромислового бізнесу створює підстави для підвищення рівня конкурентоспроможності бізнесу, його фінансової стійкості до ризиків і загроз, формує передумови активного включення вітчизняних підприємств до європейської системи фінансового управління. Головний акцент при імплементації вартісних концепцій фінансового менеджменту у практику господарювання агропромислових формувань має приділятись інноваційній складовій та її структурним компонентам, провідними з яких, що якісно і кількісно впливають на вартість бізнесу, є людський капітал і нематеріальні активи, які стратегічно формують каркас фінансової міцності та безпеки підприємства.

Перспективами подальших наукових досліджень в такому контексті постають пошук і обґрунтування інноваційних інструментів і конкретних механізмів забезпечення фінансової безпеки та досягнення довгострокових цілей розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А.Управление финансовой безопасностью / И.А. Бланк. – К.: Ника-центр, 2004. – 784 с.

2. Мельник В.М. Фінансова архітектура національних корпорацій та її вплив на ефективність фінансової діяльності: [монографія] / В.М. Мельник, Н.В. Бичкова. – Тернопіль: Астон, 2012. – 244 с.
3. Гривківська О.В. Забезпеченя фінансової безпеки сільського господарства: [монографія] / О.В. Гривківська. – Тернопіль: Астон, 2012. – 340 с.
4. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К.С. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65–67.
5. Гришова І.Ю. Зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства / І.Ю Гришова, Т.С. Шабатура // Облік і фінанси. – 2013. – № 1. –С. 99–105.
6. Чупіс А.В. Фінансова безпека сільськогосподарських підприємств / А.В. Чупіс // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2009. – № 2. – С. 45–49.
7. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Колер, Дж. Мурин. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 576 с.
8. Гришова И.Ю. Инновационная модель развития предприятий молокоперерабатывающей отрасли / И.Ю. Гришова, И.А. Крюкова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия «Экономика и управление». – 2014. – № 1(16). – С. 20–24.
9. Митяй О.В. Вплив економічних ризиків на фінансову безпеку аграрних підприємств / О.В. Митяй // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 4(9). – С. 98–107.
10. Петіна Л.В. Управління фінансовими потоками сільськогосподарських підприємств / Л.В. Петіна // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 2. – С. 117–122.
11. Garber P. Managing Risk to Financial Markets from Capital Flows the Role of Prudential Regulation / P/ Garber // International Journal of Economics. – 1999. – July, v. 1. – P. 119–131.

УДК 330.32

Лойко В.В.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедрою економіки підприємства
Київського національного університету технологій та дизайну

Бродюк І.В.
старший викладач кафедри економіки підприємства
Київського національного університету технологій та дизайну

ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО НАБОРУ ПІДПРИЄМСТВА

INVESTMENT STRATEGY IN THE STRATEGIC SETS ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність поняття «інвестиційна стратегія» та узагальнено основні ключові моменти для формування визначення цього поняття; визначено роль та значення даної стратегії для промислових підприємств; проаналізовано місце інвестиційної стратегії в «стратегічному наборі підприємства» та вказано на її взаємозв'язок з іншими видами стратегій.

Ключові слова: підприємство, стратегічний набір, інвестиційна стратегія, функціональна стратегія, інвестиції, інвестори.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность понятия «инвестиционная стратегия» и обобщены основные ключевые моменты для формирования определения этого понятия; определены роль и значение данной стратегии для промышленных предприятий; проанализировано место инвестиционной стратегии в «стратегическом наборе предприятия» и указано на её взаимосвязь с другими видами стратегий.

Ключевые слова: предприятие, стратегический набор, инвестиционная стратегия, функциональная стратегия, инвестиции, инвесторы.

ANNOTATION

The essence of the concept of «investment strategy» and summarizes the main key to the formation of the definition of this concept; the role and importance of this strategy for the industry; analyzed the place of the investment strategy in «strategic set of enterprise» and pointed to its links with other types of strategies.

Keywords: enterprise, strategic recruitment, investment strategy, functional strategy, investments, investors.

Постановка проблеми. Інтеграція України до світових та європейських політичних та економічних структур потребує інтенсифікації трансформаційних процесів. Сучасний період розвитку, якому притаманні наявність та поглиблення кризових явищ, характеризується насамперед загостренням конкурентної боротьби серед суб'єктів підприємницької діяльності в усіх галузях національного господарства. Для виживання та успішного функціонування за таких умов підприємствам треба бути конкурентоспроможними. Для досягнення достатнього рівню конкурентоспроможності суб'єкти господарювання мають зосередитися на виробництві таких товарів та послуг, які найбільш задовольняють споживчий попит як за якістю, так і за ціною, що можливо лише у разі проведення виваженої інвестиційної політики. Саме цьому проблема створення наукового підґрунтя для формування ефективної інвестиційної політики є однією з найбільш актуальних проблем сучасної економіки підприємства. В умовах обмежених грошових ресурсів підприємств для ефективного їх розвитку необхідна розробка інвестиційних стратегій із визначенням джерел залучення інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові праці Ястремської О.М., Гриньової В.М., Василенка В.О., Ткаченка Т.І., Шершньової З.Є., Сумця О.М., Міщенка А.П., Градова А.П, Г. Мінцберга показали, що питання позиціонування інвестиційної стратегії в стратегічному наборі підприємства є недостатньо дослідженим і потребує подальшого опрацювання.

Мета статті полягає в уточненні місця інвестиційної стратегії в «стратегічному наборі» підприємства та визначенні її ролі у формуванні стратегії розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіка України вступає в новий етап процесу реформування, коли проблеми досягнення стабільного економічного зростання, передусім у реальному секторі економіки, стають ключовими і визначальними. Важливе місце у вирішенні даної проблеми належить інвестиціям, оскільки саме вони сьогодні визначають напрями та інтенсивність розвитку всієї економічної діяльності в суспільстві. Інвестиційна діяльність є одним із дієвих засобів забезпечення зростання суспільного багатства на рівні держави, досягнення позитивного сальдо бюджету певного регіону або окремого району, прибутку партнерів на рівні суб'єктів підприємницької діяльності та індивідуального доходу окремих індивідуумів. Таким чином, кожен суб'єкт соціально-економічних відносин отримує певну частку від результату інвестування [7, с. 7].

Інвестиційна діяльність в усіх її формах не може зводитися до задоволення поточних інвестиційних потреб, що визначаються необхідністю заміни активів або їх приросту у зв'язку із змінами об'єму і структури господарської діяльності. На сучасному етапі економічного розвитку все більше підприємств розуміють необхідність перспективного управління інвестиційною діяльністю, основою якої є наукова методологія. Таке управління спрямоване на передбачення напря-

мів і форм інвестиційної діяльності, її адаптації до загальних цілей розвитку підприємства та до динамічних умов зовнішнього інвестиційного середовища. Ефективним інструментом перспективного управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства в умовах суттєвих змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури інвестиційного ринку виступає інвестиційна стратегія.

Реалізація стратегій, пов'язаних із зростанням або із збереженням існуючих позицій на ринку, має поєднуватись з інвестиційною діяльністю промислових підприємств. Ця сфера відносин посідає провідне місце в системі звичайної діяльності підприємства. Поясненням такої ролі інвестиційної діяльності є сама сутність поняття інвестиції. Вони відображають відносини, пов'язані з довгостроковим авансуванням грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти, оборотні фонди, а також у науково-технічний розвиток, якісне вдосконалення виробничої бази та освоєння випуску нових видів продукції від моменту авансування до реального відшкодування й одержання прибутку або соціального ефекту.

Процес розробки інвестиційної стратегії є важливою складовою частиною загальної системи стратегічного набору підприємства. Основним елементом набору є місія, загальні стратегічні цілі розвитку, система функціональних стратегій у спектрі окремих видів діяльності, способи формування та розподілу ресурсів. При цьому інвестиційна стратегія підпорядковується іншим елементам стратегічного набору підприємства. Розуміння взаємозв'язку інвестиційної стратегії з іншими стратегіями в стратегічному наборі дозволить підприємству більш ефективно її розробляти.

З метою визначення взаємозв'язку та місця інвестиційної стратегії в загальній стратегії розвитку підприємства проведемо аналіз сутності даного поняття.

Так, одні економісти визначають, що інвестиційна стратегія:

– це система добраних довгострокових цілей і засобів їх досягнення, що реалізуються в інвестиційній діяльності підприємства [6, с. 18];

– це формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності й вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення [2, с. 121].

Інші науковці під поняттям «інвестиційна стратегія» розуміють рішення стосовно довготермінового вкладення капіталу у певну діяльність підприємства [4, с. 265].

Також існує позиція, відповідно до якої інвестиційна стратегія є одним з головних факторів забезпечення ефективного розвитку підприємства згідно з обраною ним загальною економічною стратегією [8, с. 21].

В деяких наукових джерелах трактується, що інвестиційна стратегія:

– це рішення, яке стосується довготермінового планування інвестицій у необоротні активи та їх фінансування [1, с. 134];

– це вибір методів (напрямів) підтримки матеріально-технічної бази і товарно-матеріальних запасів фірми на рівні, що забезпечить фірмі постійний приріст конкурентного статусу [9, с. 589].

Враховуючи наведені поняття, доцільно стверджувати, що інвестиційна стратегія є:

1) системою цілей довготривалого характеру;

2) системою засобів та шляхів досягнення цих цілей;

3) методом підтримки ресурсної бази підприємства;

4) головним фактором забезпечення ефективного розвитку підприємства.

Узагальнюючи існуючі визначення, можна зробити висновок, що інвестиційна стратегія – це стратегія поведінки фірми в області інвестиційної діяльності, яка знаходить свою подальшу конкретизацію в процесі розробки тактики управління шляхом формування інвестиційного портфелю та спрямована на розвиток підприємства з врахуванням перспективної спрямованості. Зазначена стратегія є допоміжною стратегією і направлена на створення ефективної ділової концепції з метою досягнення або підтримання стратегічних конкурентних переваг.

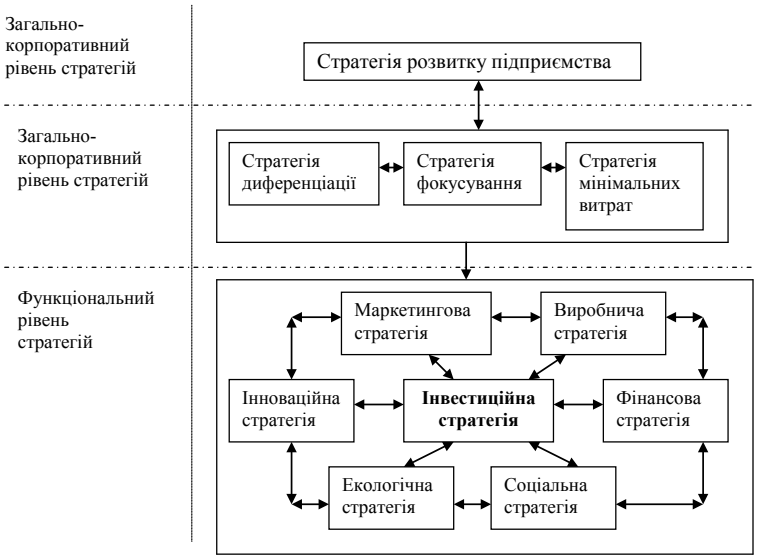


Рис. 1. Місце інвестиційної стратегії в стратегічному наборі стратегії розвитку та її взаємозв'язок з іншими стратегіями

Спеціалісти в галузі стратегічного управління виділяють три рівні стратегій, які утворюють ієрархічну структуру: корпоративна стратегія складається з числа ділових і функціональних стратегій. Проте інші економісти [5, с. 131] пропонують додатково виділяти ще один рівень стратегічних рішень – рівень операційних стратегій. За цієї градацією інвестиційна стра-

тегія, як і інші функціональні стратегії (маркетингова, виробнича, фінансова, інноваційна, соціальна), розробляється функціональними відділами та службами підприємства на основі корпоративної та ділової стратегії (рис. 1).

Отже, для досягнення успіху загальної стратегії розвитку підприємства всі допоміжні стратегії мають взаємоузгоджуватись та взаємопов'язуватись, в тому числі й з інвестиційною. Основна відмінність рішень стосовно інвестиційної стратегії від поточних рішень про фінансування визначається часом та обсягом витрат. Тривалість очікування надходжень від інвестицій та їх обсяг визначають високий рівень ризику і потребують детального аналізу всіх аспектів, що стосуються прийняття рішень щодо капітальних інвестицій.

Тому прийняття рішення відносно інвестиційної стратегії підприємства пов'язане насамперед із вибором тих проектів, які найбільше відповідають політиці компанії і даватимуть відчутні вигоди [5, с. 134].

Інвестиційна стратегія підприємства розробляється у відповідності до цілей функціонування, і у зв'язку з цим всі інвестиції підприємства мають розглядатись як один з основних способів досягнення головної мети підприємства. Саме тому інвестиційна стратегія має бути орієнтована в часі (мати конкретний часовий термін досягнення), узгоджена за сферами діяльності. Її характер залежить від стадії життєвого циклу підприємства. Ця стратегія повинна розроблятись з позиції системного підходу з метою компонування «дерева стратегій». При цьому може бути використана лінійна або матрична форма.

Інвестиційна стратегія дає відповіді на головні питання організації інвестиційної діяльності:

1) глибина довгострокового планування інвестиційного процесу;

2) поточний стан об'єкта, для якого розроблюється стратегія;

3) джерела та обсяги коштів для інвестування;

4) стратегічна мета та етапи просування до неї;

5) проміжні цілі та суміжні завдання;

6) пріоритетні сфери та об'єкти для інвестування;

7) прогнозна оцінка зовнішнього середовища для інвестування;

8) прогнозна оцінка розвитку фінансового ринку;

9) альтернативні напрями використання коштів;

10) цільові настанови щодо очікуваної дохідності інвестицій;

11) фактори ризику та довгострокові заходи їх нейтралізації;

12) прогнозні сценарії розвитку інвестиційного ринку та розвитку інвестора;

13) бажані результати інвестиційної діяльності (стан активів інвестора, мережа підприємств, права власності) на кінець стратегічного періоду.

Вибір інвестиційної стратегії є компромісом між багатьма чинниками, що впливають на рішення інвестора. Врахувати одночасно всі неможливо. Проте найсуттєвішими чинниками, які мають для інвестора стратегічне значення, є: достатність ресурсів інвестора; визначеність (гарантованість) результатів; ефективність – переважання доходів над витратами; максимізація дохідності і мінімізація ризику; визначеність із часовими параметрами інвестування; узгодженість із внутрішньою спроможністю інвестора; узгодженість із зовнішнім середовищем.

Висновки. Таким чином, розробка інвестиційної стратегії відіграє зачну роль у забезпеченні ефективного розвитку підприємства. Інвестиційну стратегію для промислових підприємств пропонується позиціонувати в системі стратегічного набору за функціональним принципом. Вона може бути як орієнтиром, так і методом досягнення поставлених завдань. Особливість інвестиційної стратегії полягає в тому, що вона може виступати як самостійна стратегія та як комплексна.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ігнатьєва І.А. Стратегічний менеджмент: [навч. посіб.] / І.А. Ігнатьєва. – К.: «Штрих», 2004.
2. Інвестування: [навч. посіб.] / Під заг. ред. д. е. н., проф. В.М. Гриньової. – Х.: «Інжек», 2003. – 320 с.
3. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент. Курс лекций / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. – 288 с.
4. Мартиненко М.М., Ігнатьєва І.А. Стратегічний менеджмент: [підручник] / М.М. Мартиненко, І.А. Ігнатьєва. – К.: Каравела, 2006. – 320 с.
5. Сумець О.М. Стратегія підприємства. Теорія, ситуації, приклади: [навч. посіб.] / О.М. Сумець. – К.: ВД «Професіонал», 2005. – 320 с.
6. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент: [навч. посіб.] / В.Г. Федоренко. – К.: МАУП, 1999. – 184 с.
7. Чорна М.В., Глухова С.В. Формування ефективної інвестиційної політики підприємства: [монографія] / М.В. Чорна, С.В. Глухова. – Харків: ФОП Шейніна О.В., 2010. – 210 с.
8. Шевчук В.Я., Рогожин П.С. Основи інвестиційної діяльності / В.Я. Шевчук, П.С. Рогожин. – К.: Генеза, 1997. – 384 с.
9. Экономическая стратегия фирмы: [учеб. пособ.] / Под ред. А.П. Градова; 3-е изд., испр. – Спб.: Спец-Лит, 2000. – 589 с.

УДК 658.8

Ковінько О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Лояніч Є.В.
студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У МАРКЕТИНГУ

INFORMATION TECHNOLOGIES IN MARKETING

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано типові технологічні засоби пошуку, збору, нагромадження та класифікації маркетингової інформації, оброблення одержаних даних. Розглянуто інформаційні технології, які використовуються в сучасних маркетингових дослідженнях, та їх перспективні напрямки. Обґрунтовано популярність маркетингу в гіпермедійному середовищі інтернету.

Ключові слова: інформаційні технології, маркетингове дослідження, інформаційні системи маркетингу, інтернет-маркетинг, інформація, ІС, ІТ, ІСМ.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы типичные технологические средства поиска, сбора, накопления и классификации маркетинговой информации, обработки полученных данных. Рассмотрены информационные технологии, которые используются в современных маркетинговых исследованиях и их перспективные направления. Обоснована популярность маркетинга в гипермедийной среде интернета.

Ключевые слова: информационные технологии, маркетинговое исследование, информационные системы маркетинга, интернет-маркетинг, информация, ИС, ИТ, ИСМ.

ANNOTATION

Typical technological query of collection, piling up and classification of marketing information, processing of the got data facilities are analysed in the article. Information technologies which are used in modern marketings researches and them perspective directions are considered. The grounded popularity of marketinga is in the gipermedia environment of Internet.

Keywords: information technologies, marketing research, informative systems of marketing, internet-marketing, IS, IT, ISM.

Постановка проблеми. Процес розробки, реалізації та коригування маркетингової стратегії підприємства передбачає використання значних обсягів інформації, ефективне використання якої можливе тільки в разі створення системи маркетингової інформації. За таких умов підготовка висококваліфікованих маркетологів, здатних працювати в умовах насичення виробничої і невиробничої сфер незмінно зростаючими потоками інформації та керувати ними, набуває особливого значення. Тим більше, що сучасні інформаційні технології дозволяють практично миттєво підключатися до будь-яких електронних масивів, одержувати всю необхідну інформацію і використовувати її для аналізу, прогнозування, прийняття управлінських рішень у сфері бізнесу, комерції, маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато публікацій присвячено проблемі застосування інформаційних технологій в сучасних маркетингових дослідженнях. Зокрема авторів, таких як С.С. Гаркавенко, Н.С. Пінчук, Г.П. Галузинський, Н.С. Орленко, І.В. Березін, Д.А. Шевченко, Д.І. Квасов та інші. Однак додаткову увагу необхідно приділити особливостям використання інформаційних технологій у процесі формування маркетингових рішень. Передусім це стосується розвитку методичного аспекту процесу створення і практики використання нових інформаційних технологій у маркетинговій діяльності.

Мета статті – окреслення основних перспективних напрямків сучасних інформаційних технологій за інструментами аналізу інформаційної структури маркетингу.

Виклад основного матеріалу. У сучасному суспільстві інформаційні технології застосовуються в управлінні організаціями усіх типів, діють у всіх сферах суспільного виробництва. Найбільш виразно і чітко переваги інформаційних технологій управління помітно у практиці комерційних організацій.

Інформаційні технології (ІТ), або технології обробки інформації у спрощеному розумінні, – це сукупність певних складових компонентів (технологічних елементів), таких як методи і пристрої. Їх основне призначення в урбаністичному суспільстві полягає в обробці та аналізі даних. З цього можна зробити висновок, що автоматизовані інформаційні технології маркетингу – це єдиний комплекс методів, засобів і форм автоматизації маркетингової діяльності.

Згідно із новим трактування ІТ – це представлені у проектній формі (тобто у формалізованому вигляді, придатному для практичного використання) концентровані вираження наукових знань і практичного досвіду, що дозволяє раціональним чином організувати той чи інший, досить часто повторюваний процес.

Сучасні інформаційні технології як незмінно прогресуючий фактор та наукові здобутки у сфері ІТ суттєво вплинули на процес утворення інформаційних систем. Нинішні можливості, зокрема точність і швидкість збору, обробки та надання даних, забезпечують успішне та ефек-

тивне використання новітніх технологій. Як наслідок, різноманітні типи ІС функціонують саме завдяки стрімкому розвитку ІТ. Але варто зазначити, що теперішні інформаційні технології не тільки поліпшують відповідні технічні характеристики інформаційних систем, а й виконують низку інших функцій (рис. 1).

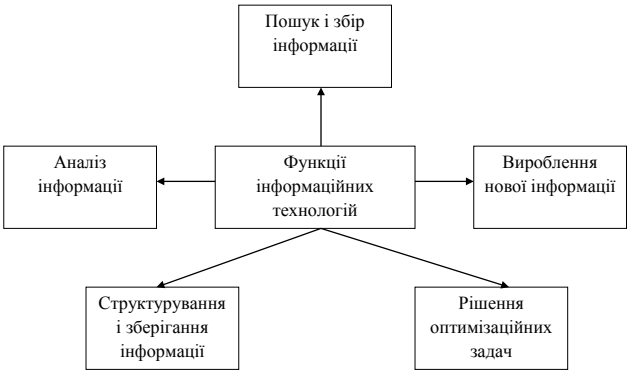


Рис. 1. Основні функції сучасних інформаційних технологій

Вони забезпечують різке зниження трудомісткості та скорочення термінів створення і впровадження ІС. При цьому слід наголосити, що, враховуючи використання сучасних технологій, інформаційні системи маркетингу не можуть існувати відокремлено від загальної інформаційної системи організації. Вона є її складовою, яка значною мірою використовує те саме обладнання і те саме програмне забезпечення, тобто ті самі технологічні засоби оброблення інформації. Але для ефективного їх використання необхідно враховувати характерні особливості маркетингової інформації та методів і процедур її збирання, оброблення, аналізу і надання, що висуває додаткові вимоги до професійної підготовки спеціалістів [1, с. 32-33].

У сучасному трактуванні поняття інформаційного забезпечення маркетингової діяльності підприємства дещо видозмінилось. Це певна сукупність інформації за всіма аспектами цієї діяльності, сучасних інформаційних технологій, методів і моделей аналізу та подання інформації. Інформаційні системи маркетингу (ІСМ) – це сукупність інформаційних, технічних, програмних і технологічних засобів, засобів телекомунікацій, баз банків даних, методів і процедур, інженерно-технічного персоналу, що реалізують функцію збору, передачі, обробки, аналізу, прогнозування і накопичення інформації для підготовки і прийняття ефективних управлінських рішень у маркетингу [2, с. 4].

Головна мета ІСМ – підвищення якості маркетингу, зокрема й інтернет-маркетингу, забезпечення фахівців необхідною інформацією для прийняття маркетингових рішень, доведення до кожного користувача (керівника, фахівця) інформації, що за змістом, часом представлення і методам відображення дає можливість ефективно виконувати делеговані функції.

Із всього обсягу інформації в ІСМ необхідно виокремити і сконцентрувати лише необхідну для прийняття рішень і ту, яка забезпечує всі дії, потрібні для успішного застосування інформаційних технологій (рис. 2).

Рис. 2. Основні можливості інформаційних технологій

Додатково ІСМ забезпечує отримання і обґрунтування альтернативного рішення, але тільки в разі застосування системи підтримки прийняття рішень.

Система характеризується такими властивостями:

– подільність – визначає наявність ряду підсистем, які виділяються за певною ознакою, відповідно до конкретних цілей і завдань;

– цілісність – усі користувачі підпорядковуються єдиній меті;

– розходження природи елементів і різноманіття складових частин – ця властивість пов'язана з автономністю і функціональними особливостями елементів;

– структурованість системи – визначає наявні зв'язки між складовими частинами всередині системи, розподіляє елементи за ієрархічними рівнями [3, с. 240].

Згідно з концепцією Ф. Котлера [6, с. 56-58], ІСМ складають 4 підсистеми (рис. 3).

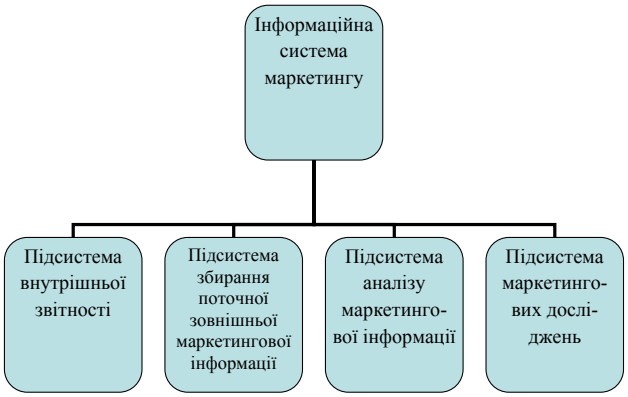


Рис. 3. Складові інформаційних систем маркетингу

Незважаючи на все розмаїття маркетингової діяльності, в ній можна виокремити, з погляду опрацювання інформації, три основних напрями: робота з документами, організація комунікацій та інформаційного обміну, евристична діяльність. Робота з документами, необхідна для інформаційного забезпечення процесів планування та управління маркетингом, охоплює операції створення, реєстрації, збереження, редагування та оформлення документів у вигляді текстів і таблиць. Організація комунікацій між різними учасниками виробничого процесу забезпечує інформаційний обмін і спілкування співробітників. Евристична діяльність пов'язана з отриманням релевантної інформації, вивченням та аналізом її та з подальшим тлумаченням під час підготовки та прийняття маркетингових рішень.

Технологічні засоби, використовувані для автоматизації маркетингової діяльності, можна поділити на інструментальні та комунікаційні.

Багатофункціональний характер маркетингової діяльності визначає різнорідність інструментальних засобів, проте задачі, вирішувані за їх допомогою, а отже, й самі інструментальні засоби можна класифікувати як функціональні, забезпечувальні та допоміжні [1, с. 34].

Варто зазначити, що саме у сфері інтернет-маркетингу інформаційні технології та ІСМ розвиваються стрімкими темпами. Згідно із сучасним трактування, маркетинг в інтернеті – це один з різновидів онлайнового маркетингу, який охоплює використання ресурсів інтернет в цілях реклами, стимулювання збуту, проведення маркетингових досліджень, продажу товарів через інтернет. Як тільки з'являється нова технологія, її одразу ж впроваджують у рекламу. Цифрова реклама на білбордах надає широкі креативні можливості, пов'язанні із застосуванням відео та анімації. Цифрові інсталяції, освоєння яких почалось після експериментів сучасного мистецтва, тепер з'являються в аеропортах, на вокзалах і в торгових центрах, пропонуючи ще один несподіваний спосіб досягнення фрагментованої аудиторії. Завдяки популярності смартфонів з великими екранами та їх високій роздільній здатності важливе місце в інтегрованих кампаніях посідає мобільний маркетинг [5, с. 152-153].

Розвиток інформаційних технологій, серед яких одне із провідних місць посів інтернет, поява і стрімкий ріст електронної комерції стали основою для утворення нового напрямку в сучасній концепції маркетингу взаємодії – інтернет-маркетингу. Під цим терміном розуміється теорія і методологія організації маркетингу в гіпермедійному середовищі Інтернета.

Глобальна мережа наділена унікальними характеристиками, які суттєво відрізняються від характеристик традиційних інструментів маркетингу. Однією з основних властивостей інтернет-середовища є її гіпермедійна природа, яка характеризується високою ефективністю в представленні і засвоєнні інформації, що значно підвищує можливості маркетингу в посиленні взаємозв'язку підприємства і споживачів.

Крім того, роль, яку виконує глобальна мережа, не обмежується лише комунікативними функціями, а також охоплює можливість укладання угод, здійснення покупок і проведення платежів, надаючи їй вигляду глобального електронного ринку [4, с. 21-22].

Висновки. Задля ефективного використання маркетингових даних необхідно сформувати інформаційні системи маркетингу, які невід'ємно пов'язані з сучасною концепцією маркетингу. За останні роки було створено велику кількість інтегрованих ІС, на всіх етапах виробництва і збуту товарів широко впроваджується комп'ютерна техніка. Такі інформаційні системи забезпечують узгоджене управління даними в межах кожної організації, координування роботи її підрозділів, автоматизацію операцій з обміну інформацією, зокрема і в межах декількох підприємств чи груп користувачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пінчук Н.С. Інформаційні системи і технології в маркетингу: навч. посіб. / Н.С. Пінчук, Г.П. Галузинський, Н.С. Орленко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 460 с.
2. Березин И. Рост рынка маркетинговых исследований и консалтинга [Электронный ресурс] / И.Березин, Д. Квасов. – М., 2009. – Режим доступа: http://www.marketologi.ru/lib/berezin.
3. Бордюже В.В. Тенденции развития рынка информационных технологий / В.В. Бордюже, И.В. Болотова // Урал. компьютер. форум и др. – Пермь: Перм. центр науч.-техн. информ., 2008.
4. Успенский И.В. Интернет-маркетинг: ученик / И.В. Успенский. – СПб.: Изд-во СПГУЭиФ, 2003. – 484 с.
5. Шевченко Д.А. Реклама. Маркетинг. PR: учеб.-справ пособ. / Д.А. Шевченко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: РГГУ, 2014. – 648 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент в новом тысячелетии / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2002. – 464 с.

УДК 658.1:514.55

Любомудрова Н.П.
кандидат економічних наук
Національного університету «Львівська політехніка»

МОТИВАЦІЙНИЙ ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

MOTIVATIONAL FACTOR OF INNOVATIVE CULTURE IN PROVIDING THE DEVELOPMENT OF PERSONAL'S CREATIVE POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

Обґрунтовується доцільність розгляду інноваційної культури як чинника мотивування управлінського персоналу в забезпеченні розвитку креативного потенціалу підприємства. Висвітлюються основні аспекти інноваційної культури, які дозволяють поєднати інтелектуальний потенціал і креативний менеджмент. Розкривається взаємозв'язок між культурою дії, культурою стану як основних підвидів інноваційної культури із принципами функціонування креативної системи підприємства. Виділяються основні завдання, які підтверджують важливу роль інноваційної культури в стимулюванні розвитку креативного потенціалу.

Ключові слова: інноваційна культура, мотивація персоналу, креативний потенціал, мотиваційна структура, інтелектуальний потенціал, організаційний розвиток, творчий процес.

АННОТАЦИЯ

Обоснована целесообразность рассмотрения инновационной культуры как фактора мотивирования управленческого персонала в обеспечении развития креативного потенциала предприятия. Освещаются основные аспекты инновационной культуры, которые позволяют соединить интеллектуальный потенциал и креативный менеджмент. Раскрывается взаимосвязь между культурой действия, культурой состояний как основных подвидов инновационной культуры с принципами функционирования креативной системы предприятия. Определяются основные задачи, которые подтверждают важную роль инновационной культуры в стимулировании развития креативного потенциала.

Ключевые слова: инновационная культура, мотивация персонала, креативный потенциал, мотивационная структура, интеллектуальный потенциал, организационное развитие, творческий процесс.

ANNOTATION

The expediency of considering the culture of innovation as a factor motivating the management to ensure the development of creative potential is proved. Also, the main aspects of innovation culture, which bring together the intellectual and creative potential management, are described. The relationship between culture of activity, culture of state as both major subtypes of the culture of innovation and the principles of creative functioning system is explored. The basic tasks, confirming an important role of innovation culture in stimulating creative potential is underlined.

Keywords: innovative culture, creative potential, motivational structure, intellectual potential, organizational development.

Постановка проблеми. За умов глобалізації світової економіки найважливішим фактором динамічного розвитку вітчизняних підприємств є наявність високоефективної інноваційної системи, спроможної забезпечити генерування і комерціалізацію інноваційних ідей, формування високої інноваційної культури та підвищення соціальної відповідальності. Для формування такої системи необхідно враховувати всі умови й мобілізовувати внутрішні джерела стимулювання креативних ініціатив та інноваційної активності. Крім того, необхідно вирішувати чимало проблем, які притаманні всім країнам з перехідною економікою і які сьогодні гальмують інноваційний розвиток. У вирішенні проблем не завжди допомагає зарубіжний досвід, а власний досвід поки що не дає бажаних результатів. Тому маємо відчутну невідповідність між об'єктивною необхідністю інноваційного прогресу та низькою інноваційною привабливістю вітчизняної економіки, наслідком якої є слабкий рівень креативного менеджменту і повільна комерціалізація інноваційних ідей. Сьогодні ми є свідками слабкої системи стимулювання інноваційної діяльності і заохочення до пошуку нових технологічних рішень, що значно знижує масштабність інноваційних розробок та їх впровадження у виробництво. Отже, виникає необхідність системного розгляду умов і проблем інноваційного розвитку на рівні підприємства в контексті інноваційної культури, яку ми розглядаємо через мотиваційні аспекти креативного менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує про значну зацікавленість наукового світу до проблем інноваційного розвитку вітчизняної економіки, вбачаючи у цьому вихід із тотальних криз. Інноваційна тематика охоплює доволі багато питань, певною мірою пов'язаних із мотивацією інноваційної праці, інтелектуальним капіталом, інноваційною культурою та інноваційними процесами. Зауважимо, що українська школа менеджменту, зокрема таких вчених як Г.М. Захарчин, О.Є. Кузьмін, пропонує також дослідження фундаментальних понять креативного менеджменту з позицій системного підходу. Цікаві напрацювання відображаються в гуманітарних аспектах менеджменту, зокрема синтез організаційної культури та управління у корпораціях [1, с. 46], управлінські аспекти інноваційної культури. Однак ці наукові напрями досліджують автономно і не відображають цілісної концепції покращення інноваційної динаміки нашої економіки. Отже, доводиться констатувати недостатність досліджень окресленої проблематики вітчизняними вченими, які б глибоко розкривали проблему активізації інноваційних процесів, не обмежуючись тільки економічними чинниками, а

розглядали б її через проблеми менеджменту, зокрема креативного, і через призму поширення культурологічних тенденцій в сучасному світі.

Постановка завдання полягає в обґрунтуванні розгляду інноваційної культури як чинника мотивування персоналу підприємств у забезпеченні розвитку креативного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна культура є результатом соціально-економічної взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності, вона охоплює відносини, які складаються на всьому ланцюжку життєвого циклу зародження, формування і комерціалізації інновацій. Ці відносини опосередковуються відповідною системою цінностей, етичними орієнтаціями і системою відповідальності, тому інноваційній культурі властива якісна визначеність як особлива ознака системи. Специфіка інноваційної культури проявляється через її двоїстість, оскільки вона є одночасно особливим видом культури і також елементом, який притаманний кожному виду культури.

Обґрунтованість розгляду інноваційної культури як особливого різновиду організаційної культури та чинника мотивування управлінського персоналу в забезпеченні розвитку креативного менеджменту підтверджує функціональна концепція, за якою культура загалом розглядається як породжена суспільством система засобів задоволення потреб. Кожне суспільство функціонує у просторі культури, яка «програмує життєдіяльність людей і визначає її соціалізовані способи» [2, с. 75]. У межах культурного простору формуються потреби та цінності життєдіяльності людини, утверджуються основні мотиватори й окреслюються загальні особливості їх поведінки. Межі культурного простору не обмежуються структурою організації, в якій людина працює, адже розвиток її свідомості відбувається у відкритому соціальному середовищі, а рівень її культури закладається в сім'ї, яка є для неї локальним і первинним культурним полем.

Функціональна концепція притаманна і креативному менеджменту, за якою «креативний менеджмент – це конкретна функція менеджменту, яка націлена забезпечувати здатність суб'єктів управління пропонувати і розвивати нові ідеї, що набувають форми наукової або технічної інформації, а також на безпосереднє акумулювання нових ідей» [3, с. 7]. Якщо підприємство володіє ефективним креативним менеджментом, то його інноваційна діяльність буде успішною. Однак носії та реалізатори креативних ідей потребують час від часу певної мотивації, креативний потенціал, як і будь-який інший, втрачає свої можливості, якщо його ефективно не використовувати, тому інноваційна культура покликана відігравати роль стимулятора ефективного використання потенціалу, оскільки вона може нейтралізувати ті фактори, які гальмують творчу активність.

Вплив інноваційної культури на мотивування розвитку креативного менеджменту проявляється через мотиваційну та аксіологічну функції. Мотиваційна функція характеризує систему принципів та норм, що регулюють трудову активність персоналу. Ціннісну платформу людини відображає аксіологічна функція інноваційної культури, яка допомагає виробляти певні норми й правила поведінки відповідно до прийнятих цінностей. Інноваційна культура через цінності формує мотиваційну структуру особистості, яку необхідно враховувати під час розроблення мотиваційної політики підприємства та його філософії. Цінності визначають спосіб світосприйняття форм життєдіяльності людини, репрезентуючи первинний факт її досвіду. Мотиваційна структура особистості безпосередньо залежить від потреб людини, які є похідними від цінностей. Структура мотивації змінюватиметься по можливості задоволення різних потреб, досягнення цілей і домінування цінностей на певному життєвому відрізку часу людини. Бажання самореалізації, яке досягається через творчість, постійне прагнення до пошуку нових ідей, сьогодні є одним з найбільших мотиваторів.

Інноваційна культура об'єднує інтелектуальний потенціал і креативний менеджмент, який також розглядають як підсистему інноваційного менеджменту. Отже, інноваційне наповнення притаманне як інноваційній культурі, так і креативному менеджменту. З погляду інноватики, інноваційну культуру можна трактувати як взаємопов'язану сукупність таких основних аспектів: «процесного» як способу функціонування життєдіяльності її функціональних ланок; «предметного» як результату діяльності; «генетичного» як постійного джерела організаційних змін. З огляду на це реальність використання інноваційної культури як внутрішнього джерела інноваційного розвитку є максимальною при будь-якому ризику, а відтак її потенційна цінність очевидна. Інноваційна культура є основою розвитку творчого стилю мислення і підходу до вирішення управлінських проблем і сама підвладна трансформації завдяки цьому ж креативному імпульсу.

Оскільки процес креативного пошуку триває постійно і призводить до відповідних якісних змін та організаційного розвитку, то в середовищі інноваційної культури важливо виділити ще один підвид – культуру змін, яка пропагує креативність і позитивне, навіть легке, ставлення персоналу підприємства до різноманітних організаційних змін. Культура змін трансформується в культуру перехідних процесів, оскільки будь-яка інновація засвідчує про нову якість, яка формується протягом тривалого періоду від моменту зародження ідеї до її практичного втілення у виробництво.

З огляду на зазначене роль інноваційної культури в системі креативного менеджменту проявляється у тому, що вона, по-перше, виконує функцію стимулювання творчої думки, по-друге, оптимізує всі складові інноваційного потенціалу

підприємства; по-третє, відображає відносини, які складаються на всьому інноваційному циклі із висвітленням слабкої ланки; по-четверте, надає всьому творчому процесу певної організованості, регламентуючи відповідні процедури; по-п'яте, істотно зменшує опір до нововведень завдяки культурі змін та перехідних процесів; по-шосте. впорядковує процес інновацій завдяки своєму інституціональному характеру; по-сьоме, оптимізує весь інноваційний шлях підприємства на основі прийнятих цінностей та бажання працювати на випередження.

Виділимо головні завдання, які підтверджують важливу роль інноваційної культури в розвитку креативного потенціалу. До таких завдань належать: сприяння в розвитку інноваційних ідей; стимулювання соціоекономічних процесів на підприємстві; оптимізування всіх складових творчого потенціалу підприємства; активізація талантів, генерування ідей та їх комерціалізація; гармонізація відносин між усіма учасниками інноваційного процесу та його інфраструктури; підвищення відповідальності учасників інноваційного процесу, якості та результативності творчого процесу.

Інноваційна культура дозволяє: відійти від подвійних стандартів і зберегти економічну чистоту (це відносини між генератором ідей і суспільством; поєднання особистої вигоди й комерційного приватного інтересу із інтересами суспільства; це відносини між підприємством і ринком в цілому); впровадити нові управлінські технології; покращити соціальні стандарти і підвищити гуманізацію виробництва; допомогти в сприйнятті інноваційного продукту на ринку; дотримуватися правил етики у трансфері технологій; дотримуватися принципу «суспільної користі «при розробленні інноваційної ідеї, оскільки інноваційний продукт має носити гуманістичний характер.

Сутністю інновацій є також зміни, отже інноваційна культура органічно поєднується із природою інноваційного розвитку, оскільки в умовах дефіциту ресурсів та стрімкого наповнення ринку і зменшення ринкових ніш вижити в конкурентному змаганні можна завдяки постійному пошуку нових комбінацій ресурсів і прогресивній динаміці інноваційних процесів.

Власне креативність дуже важлива для підприємства, оскільки генерування нових ідей з часом перетворюється на інновації. Поєднання креативності і мотивації приводить до зміни режиму роботи менеджерів, стимулює перехід від аналітичного режиму роботи до роботи в режимі «лабораторії», завдяки якому можна вийти із поточної щоденної рутини і зосередитися на творчій роботі та продукуванні нових ідей. Гармонійне поєднання обох режимів праці призведе до економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності підприємства. Крім того, творча атмосфера в структурних підрозділах підприємства заохочує персонал підприємства підвищувати свій професійний рівень і додає відчуття задоволення від праці. Зрозуміло, що персоналу підприємства важко перебувати постійно у стані творчого пошуку, та й сама творчість залежить від натхнення кожного окремого працівника, а за повсякденною роботою, наповненою формалізованими правилами та приписами, натхнення приходить нечасто. У такій ситуації інноваційна культура приходить на допомогу, адже вже в самому змісті культури закладений постійний пошук того ідеалу (культу), до якого прагне організація, тобто не просто пошук, а постійне перебування у стані творчості, який дозволяє досягнути цього ідеалу. Менеджерам у своїй управлінській діяльності необхідно використовувати елементи культури станів як інструментарій стимулювання креативності. Культура станів ґрунтується на природних законах, які стимулюють креативність, зокрема на законі креативності, головна теза якого стверджує, що якість та унікальність нової ідеї «на вході» безпосередньо залежить від цих же показників «на виході», тобто сили мотиваційного важеля, здатного запалити людину і сприяти розвитку творчого процесу. Іншими словами, мова йде про природне прагнення людини до нових вражень й відчуття «свіжості», внаслідок яких народжуються нові ідеї. Завдяки добре продуманій організації факторів і стимулів розвитку креативності можна підтримувати постійне відчуття новизни. В умовах сьогодення стимулюючий ефект інноваційної культури вплине на постійне генерування сучасних ідей і закладе фундамент для формування креативної системи на підприємстві.

Креативна система підприємства передбачає не тільки постійне продукування нових ідей, але й доведення їх до логічного завершення, тобто комерціалізацію ідеї та дифузію інновацій. «Важливими принципами існування креативної системи на підприємстві є принцип реальності, енергетичності та сміливості, які виникають із культури дії. Отже, логічно, що на зміну культурі стану приходить культура дії, здатна завдяки своїй сутності й принципам прискорити інноваційний розвиток підприємства» [5, с. 84].

Принцип реальності підсилює ентузіазм, необхідний для творчого процесу, зрівноважуючи креативні можливості та прагнення до нововведень. Принцип енергетичності є життєвою силою для реалізації ідеї, він також підсилює творче натхнення; містить сильний переконливий імпульс, що розвиває в працівників інноваційний дух. В умовах нестабільного середовища та негативної дії багатьох факторів невизначеності менеджерам підприємства необхідно навчитися мистецтва управління енергією, що підвищить енергонасиченість інноваційних ідей. Управління енергією, як різновид загальної системи управління, оптимізує креативну систему завдяки нейтралізації «енергетичних перешкод». До енергетичних перешкод належать:

розширення масштабів діяльності підприємства, яке вимагає більшої формалізації всіх процесів та жорсткішого планування; нестабільність інноваційних процесів взагалі, що має різноаспектний прояв; фрагментарність організації, що характеризується багаточисленними проектами і розпорошуванням робіт між ними; розчленування процесу винахідництва на окремі операції, які виконують різні функціональні структури підприємства. Перелічені перешкоди знижують якість творчого процесу на підприємстві і спустошують його креативну систему.

Принцип сміливості необхідний не тільки для генерування ідей, але й для їхньої успішної матеріалізації, оскільки він допомагає в реалізації кардинальних ідей і революційних змінах. Незважаючи на його опозиційність до ризику, він є рушієм організаційного розвитку і створення інновацій. Долаючи фактор ризику, завдяки принципу сміливості інноваційна діяльність стає значно результативнішою в якісному розумінні цього слова. Подолання опору до сприйняття нового також досягається завдяки сміливим рішенням, які дозволять змінити стереотипи, застарілі уявлення й норми, підтримуючи й розвиваючи все те, що відповідає вимогам сьогодення.

Отже, інноваційний розвиток підприємств в умовах жорсткої конкуренції можливий завдяки творчому пошуку, інноваційній культурі, яка стимулює розвиток креативного потенціалу. Креативна система як проекція інноваційної культури, є стрижневим фактором успіху, а її ядром є персонал підприємства та команда менеджерів, об'єднаних спільними цінностями, інтересами і прагненням виконувати місію підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Якісні ринкові перетворення вимагають формування сучасного стилю мислення, творчого наповнення управлінських рішень і стимулювання креативних пошуків та ідей. В умовах розбудови економіки знань теорія і практика мотивації трудової діяльності повинна розвиватися в напрямку створення умов для творчої праці, розвитку креативної думки і пошуку мотиваторів, здатних підтримувати бажання створювати нові ідеї. До того ж в основу розвитку креативної системи менеджменту необхідно закласти іннноваційну культуру, яка завдяки своїм функціям та цінностям дасть змогу поєднати принцип очікування із принципом результату.

Завдяки мотиваційній функції інноваційної культури, яка характеризує систему принципів та норм, що регулюють трудову активність персоналу, в основу яких покладено спільні цінності, підприємства зможуть підтримувати позитивну креативну динаміку.

Інноваційна культура охоплює весь ланцюг відносин, які складаються від моменту зародження ідеї до її реалізації. У такий спосіб мотиваційне поле розширюється і охоплює мотивацію до продукування нових ідей, мотивацію комерціалізації ідей та мотивацію поширення нових ідей. Отже, можна говорити, що мотиваційна функція інноваційної культури має інтеграційний характер і широкий спектр дії.

Подальші дослідження доцільно продовжувати в контексті збагачення цієї проблематики теоретико-методологічними та прикладними аспектами, зокрема пошуку синтезованої концепції, яка б об'єднувала категорії культури, творчості, менеджменту на основі ідеї розвитку та побудови моделей, які дають змогу оцінити ефективність впливу інноваційної культури на розвиток креативного менеджменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жовнір Н.М. Управління організаційною і інноваційною культурою в системі регіонального розвитку / Н.М. Жовнір // Економіка і регіони. – 2004. – № 1(2). – С. 45-47.
2. Подольська Є.А. Культурологія: навч. посіб. / Є.А. Подольська, В.Д. Лихвар, К.А. Іванова. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 392 с.
3. Кузьмін О.Є. Креативний менеджмент: навч. посіб. / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, І.В. Литвин, Д.К. Зінкевич. – Л.: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 124 с.
4. Захарчин Г.М. Теорія та методологія формування і розвитку організаційної культури машинобудівного підприємства: моногр. / Г.М. Захарчин. – Л.: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 348 с.

УДК 338.2

Мазоренко О.В.
кандидат економічних наук
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Майстренко О.В.
кандидат економічних наук
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

METHODICAL TOOLS OF STRATEGIC PLANNING

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено особливостям стратегічного планування діяльності підприємства. Узагальнено основні методи та моделі, що створюють методичний інструментарій стратегічного планування, розкрито їх сутність. Визначено фактори, що впливають на вибір методів стратегічного планування. З урахуванням труднощів, які виникають у процесі стратегічного планування, обґрунтовано, що методи планування повинні відповідати зовнішнім умовам господарювання, враховувати особливості діяльності конкретного підприємства та відрізнятись залежно від типу плану.

Ключові слова: стратегічне планування, інструментарій, методи планування, моделі планування, стратегія.

АННОТАЦИЯ

татья посвящена особенностям стратегического планирования деятельности предприятия. Обобщены основные методы и модели, которые составляют методический инструментарий стратегического планирования, раскрыта их сущность. Определены факторы, которые влияют на выбор методов стратегического планирования. Учитывая трудности, возникающие в процессе стратегического планирования, обосновано, что методы планирования должны соответствовать внешним условиям хозяйствования, учитывать особенности деятельности конкретного предприятия и отличаться в зависимости от вида плана.

Ключевые слова: стратегическое планирование, инструментарий, методы планирования, модели планирования, стратегия.

ANNOTATION

The article is devoted to the strategic planning peculiarities. The basic methods and models that form methodical tools of strategic planning are generalized, their essence is considered. Influencing factors to strategic planning method choice are defined. Taking into account difficulties of strategic planning it was justified that planning methods must comply with external economic conditions, take into account the peculiarities of a particular enterprise and vary depending on the type of plan.

Keywords: strategic planning, tools, planning methods, planning models, strategy.

Вступ. Ключовим завданням науки і практики планування сьогодні і в найближчому майбутньому стає виявлення можливостей використання нових моделей та методів з урахуванням конкретних ситуацій і особливостей функціонування різноманітних суб'єктів господарювання. Структура, техніка, методи планування діяльності підприємства, які є предметом аналітичних досліджень і розробок, повністю реалізуються і широко застосовуються у XXI ст.

Стратегічне планування як функція управління полягає у прагненні завчасно врахувати як можливості всі внутрішні та зовнішні фактори, що забезпечують сприятливі умови для нормального функціонування та розвитку підприємств. Це планування передбачає розробку комплексних заходів, які визначають послідовність досягнення цілей з урахуванням можливостей найбільш ефективного використання ресурсів кожним виробничим підрозділом і всім підприємством [1, с. 55].

В основі стратегічного планування лежить підвищення ефективності діяльності підприємства за допомогою оптимального використання можливостей та найкращого використання всіх видів ресурсів.

Постановка проблеми. Про необхідність використання різноманітних моделей та методів планування в сучасних умовах, в основі яких лежали б інтеграційні процеси в організації та їх об'єднання за допомогою глобальних інформаційних систем, зазначається в роботі [2]. Особливе значення в сучасних умовах має те, що керівникам надана можливість розпоряджатися досконалими інформаційними системами різних рівнів, це відкриває великі можливості для одержання ними точних даних про стан підприємства. Ці дані необхідні для розробки оптимальних стратегій поведінки на ринку, для забезпечення можливості проведення гнучкої, адаптивної політики в швидкозмінних умовах зовнішнього і внутрішнього середовища. При цьому актуальним є питання застосування сучасних методів та моделей, які дозволять в повній мірі урахувати стан та можливості підприємства у процесі складання стратегічного плану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи стратегічного планування висвітлюються в роботах вітчизняних та закордонних вчених, а саме М. Портера, І. Ансоффа, С. Яблокової, Т. Азарової та інших. Достатньо вивченими є сутність та процес стратегічного планування на підприємстві.

Також в сучасній науковій літературі представлено різноманітні методи та інструменти стратегічного планування, які узагальнено в роботах О. Воскресенської, А. Афоніної, В. Полікарпової, Г. Гедройца та Л. Штимер.

Але недостатньо дослідженими залишаються питання вибору та використання методів та інструментів з урахуванням факторів і труднощів стратегічного планування.

Постановка цілей. Мета статті полягає в узагальненні методів та інструментів стратегічного планування, визначенні факторів, що впливають на вибір методів планування з урахуванням труднощів стратегічного планування.

Виклад основного матеріалу. Стратегічне планування відіграє ключову роль в діяльності будь-якого підприємства, незважаючи на вид економічної діяльності та форму власності. Реалізація цього важливого завдання ґрунтується на загальних методологічних засадах, використовуючи які можливо досягнути бажаних результатів [3, с. 22].

Методи планування – це способи, прийоми, процедури, за допомогою яких здійснюється розробка планів підприємства [3, с. 15]. Частіше використовується не один, а комплекс методів, що сприяє забезпеченню якості розроблених планів.

Основна мета методів та інструментів стратегічного менеджменту полягає у підтримці менеджерів в під час прийняття стратегічних рішень [4, с. 833].

Основа стратегічного планування – узагальнення та аналіз наявної інформації з наступним моделюванням і врахуванням чинників можливих варіантів розвитку ситуації [5].

Під інструментарієм, як зазначено у [6], розуміють систему методів і моделей, способів і механізмів обґрунтованого вибору стратегій за чітко визначеними критеріями.

Методи стратегічного планування мають бути досить динамічними для того, щоб своєчасно врахувати зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Тому дуже важливо враховувати фактори, що впливають на вибір методичного інструментарію.

У роботі [7, с. 101] автор виділяє фактори, що обумовлюють вибір методів планування:

– складність визначення показника, що планується, і його взаємозв'язки з іншими показниками;

– термін планування (довгостроковий, середньостроковий, короткостроковий);

– забезпеченість вихідною інформацією із зовнішнього середовища та використання внутрішніх факторів підприємства;

– матеріали аналізу відповідних показників у передплановому періоді.

У методичному інструментарії стратегічного планування, що застосовує багато зарубіжних корпорацій, виділяють матричні методи. Однак, як зазначає Р. Мінцберг [8], всі ці методи засновані на одній теоретичній конструкції або базовій моделі та відрізняються головним чином в деталях, а не у фундаментальних принципах побудови. Аналіз публікацій свідчить про можливість застосування зазначених видів стратегічних матриць як допоміжних засобів прийняття планових рішень. Саме допоміжних, а не вичерпних, бо оптимальні рішення вимагають врахування багатьох важливих факторів, що матриці не охоплюють. Найчастіше при обґрунтуванні стратегічних рішень та виборі стратегії застосовують методи, наведені на рисунку 1.

Розглянемо характеристики наведених методів.

Метод Бостонської консалтингової групи (матричний). Показниками, що формують оціночну матрицю, – це темп зростання виробництва та контрольована цим підприємством частка ринку. На основі цих критеріїв будується матриця вибору стратегії, на яку наносяться різні бізнес-лінії підприємства. Кожен із чотирьох квадрантів матриці передбачає різну ситуацію, що вимагає окремого підходу з погляду фінансування. Матриця дозволяє виділити види товарів залежно від їх значущості для підприємства, яким були надані ємні маркетингові назви, які сьогодні є загальноприйнятими: «дійні корови», «зірки», «собаки», «знаки питання». Матриця дозволяє визначити стратегічну позицію щодо кожного стратегічного економічного елементу підприємства, тобто стратегічну позицію бізнесу підприємства, і на основі аналізу цієї позиції обрати правильну стратегію дій [1, с. 58].

SWOT-аналіз – метод стратегічного планування, який використовується для оцінки чинників і явищ, що впливають на підприємство. Всі фактори поділяються на чотири категорії: strengths (сильні сторони), weaknesses (слабкі сторони), opportunities (можливості) та threats (загрози). Сильні та слабкі сторони є факторами внутрішнього середовища об'єкта аналізу (тобто тим, на що сам об'єкт здатний вплинути); можливості і загрози є факторами зовнішнього середовища (тобто тим, що може вплинути на об'єкт ззовні і при цьому не контр-

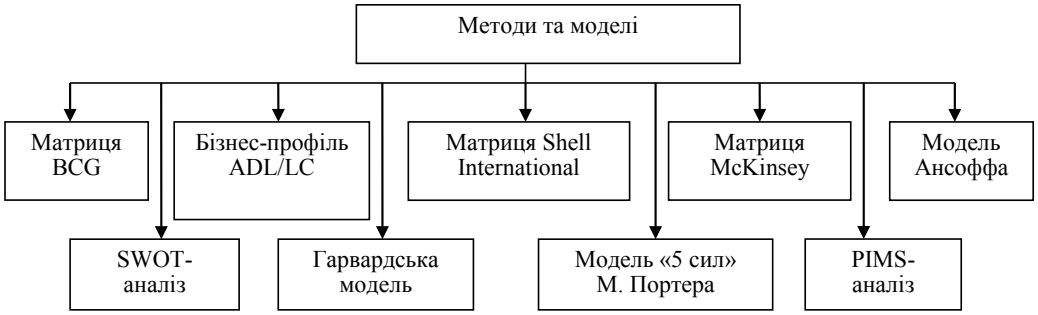


Рис. 1. Методи та моделі стратегічного планування

олюється об'єктом). Аналіз сильних і слабких сторін здійснюється за допомогою порівняльних методів. Так, кожна позиція оцінюються за визначеною шкалою оцінки (бальною) та, як правило, ранжується за важливістю, тобто зважується (для отримання більш достовірних результатів). Конкурентні сили підприємства за окремими позиціями визначаються шляхом порівняння його оцінок за кожною позицією з оцінками підприємств-конкурентів [9, с. 138].

Після проведення такого аналізу необхідно розробити план щодо усунення слабких сторін та розробити дії підприємства на випадок виникнення загроз. Також слід продумати, як найбільш ефективно можна використовувати можливості і сильні сторони.

Модель розвитку товару/ринку І. Ансоффа (матриця Ансоффа) дозволяє використовувати одночасно декілька стратегій. Вона ґрунтується на передумові, що найбільш підходяща стратегія інтенсивного зростання обсягу продажів може бути визначена рішенням продавати існуючі або нові продукти на існуючому або на новому ринках.

Матриця І. Ансоффа [10] – це схема призначена для допомоги менеджерам у прийнятті рішення про вибір стратегії, а також є діагностичним інструментом. Така матриця призначена для опису можливих стратегій підприємства в умовах зростаючого ринку. Згідно із цією моделлю в цілях забезпечення цілісності стратегічний план підприємства повинен містити фінансову та адміністративну стратегії. Причому фінансова стратегія представляє собою сукупність правил і засобів, спрямованих на забезпечення приросту фінансового потенціалу підприємства. У свою чергу, адміністративна стратегія передбачає набір правил з організаційного розвитку підприємства. Стратегія розвитку підприємства, з одного боку, повинна бути пов'язана із конкретними стратегічними альтернативами, а з іншого, – зі синергічним ефектом як характеристикою цілісності підприємства. Найбільш істотною відмінністю моделі стратегічного планування В. Ансоффа є врахування зворотного зв'язку, що забезпечує інтерактивність процедури формування стратегічного плану та безперервність його реалізації.

Бізнес-профіль ADL забезпечує оригінальною методикою стратегічного планування, а також надає потужний інструмент для визначення оптимальної диверсифікації діяльності багатогалузевої компанії. В основі методу ADL лежить матриця, побудована за двома багатовимірними (багатофакторними) змінними (параметрами): конкурентною позицією підприємства на ринку; ступенем зрілості ринку [1, с. 59].

Відповідно до Гарвардської моделі процес стратегічного планування є певною точку перетину виявлених можливостей і загроз зовнішнього ділового навколишнього середовища, які виражаються у формі ключових факторів успіху, а також сильних і слабких сторін ресурсного потенціалу підприємства, виражених у відмінних здібностях до розвитку. Зрозуміло, що можливості зовнішнього ділового навколишнього середовища можуть бути необхідні за рахунок реалізації сильних сторін ресурсного потенціалу підприємства. Згідно із цією моделлю необхідно виявити загрози зовнішнього навколишнього ділового середовища, а слабкі сторони ресурсного потенціалу звести до мінімуму [6].

Модель Shell/DPM [5] є двовимірною таблицею, де осі X і Y відображають відповідно сильні сторони організації (конкурентна позиція) та галузеву (продукт-ринок) привабливість. Тобто вісь X відображає конкурентоспроможність бізнес-сектору організації (або його здатність отримувати переваги з тих можливостей, які є у відповідній бізнес-області). Таким чином вісь Y є загальним виміром стану і перспектив галузі. На основі аналізу конкурентної позиції і галузевої привабливості визначаються можливі стратегії.

Аналіз рівня конкуренції у галузі за моделлю «5 сил конкуренції» М. Портера передбачає аналіз п'яти зовнішніх сил:

– ринкової влади постачальників;
– ринкової влади покупців;
– влади існуючих конкурентів;
– загроз появи нових конкурентів;
– загроз появи товарів-субститутів.

Аналіз складових елементів цих сил дозволяє визначити «вузькі місця» плану, щоб максимально ефективно докласти зусиль до зміцнення його стійкості та послаблення позицій конкурентів.

Аналіз проводиться у два етапи [11]:

1. Присвоєння кількісних показників складовим елементам п'яти сил методом експертної оцінки.

2. Аналіз сильних і слабких сторін поточної конкурентної ситуації, а також можливих компенсаційних заходів.

Модель Мак-Кінзі – найбільш часто застосовуваний в зарубіжній практиці метод портфельного аналізу, він досить гнучкий та дозволяє врахувати специфіку конкретного підприємства при виборі критеріїв оцінки стратегічної зони господарювання. Основними оцінними показниками слугують конкурентна позиція підприємства (слабка, середня, сильна) та привабливість ринку (аналогічні три оцінки) [9, с. 138]. Ця модель, як стверджує автор у роботі [1, с. 58], призначена для визначення стратегії інвестицій та розвитку для стратегічних позицій бізнесу.

Для оцінки кількісної закономірності показників при стратегічному плануванні також використовують методи ділового комплексного аналізу, серед яких виділяють PIMS-аналіз.

PIMS-аналіз (Profit Impact of Market Strategy) заснований на використанні емпіричної моделі, що пов'язує широкий діапазон стратегічних змінних (таких як ринкова частка, якість продукту, вертикальна інтеграція) і ситуаційних змінних (швидкість зростання

ринку, стадія розвитку галузі, інтенсивність потоків капіталу) із розміром прибутковості та здатністю організації генерувати готівку. Ціль проведення цього аналізу полягає у визначенні стратегій, які варто вибирати в конкретних ринкових умовах [9, с. 138].

Сьогодні багато організацій займаються тією або іншою формою стратегічного планування. Модель, яку вони обирають, часто визначається внутрішньою структурою підприємства, але практично у всіх випадках сам процес спрямований на те, щоб гарантувати, що організація дійсно може передбачити своє майбутнє, визначати напрям свого майбутнього і, що найважливіше, створювати своє майбутнє, якщо все буде зроблено належним чином.

Розробка стратегічних планів вимагає великих інтелектуальних та організаційних витрат при негарантованих результатах в майбутньому. Проте стратегічне планування визнано життєво необхідним і широко використовується. У вітчизняній практиці рівень стратегічного планування істотно нижчий, ніж закордоном, в силу ряду причин: відсутність достатньої кількості кваліфікованих кадрів, слабка корпоративна культура компанії, низька прогнозованість і передбачуваність розвитку економіки в цілому тощо.

Т.В. Азарова у роботі [12, с. 9] виділяє деякі труднощі стратегічного планування:

– воно може бути достатньо складним у швидко змінних умовах навколишнього середовища. Це особливо стосується нестабільних суспільств і економік;

– воно може спонукати до внесення небезпечних змін в поточні плани, замість того, щоб розпочати усе знов, виходячи з нової перспективи;

– стратегічне планування пов'язано з великими затратами часу і зусиль у той час, коли вони необхідні для рішення поточних проблем;

– стратегічне планування – коштовний захід.

Але всі ці труднощі незрівняні з ефектом переваг, які отримує підприємство від реалізації науково обґрунтованого і аргументованого стратегічного плану.

Ґрунтуючись на пропозиціях, наведених у [7, с. 101], при виборі методів планування варто враховувати такі вимоги до них:

– адекватність зовнішнім умовам господарювання, особливостям різних етапів процесу становлення та розвитку ринкових відносин;

– врахування профілю діяльності підприємства та різноманітність у засобах та шляхах досягнення основної підприємницької мети;

– відмінність залежно від виду плану, що розробляється.

Висновки. Сучасні темпи зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, збільшення знань та обсягу інформації є настільки значними, що стратегічне планування – це єдиний спосіб формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей їх вирішення. Маючи чітку програму дій – стратегічний план, підприємство та всі підрозділи можуть злагоджено і найбільш ефективно досягати високих результатів у досягнення поставлених цілей.

Посилення конкурентних відносин на світових та вітчизняних ринках, стрімкий розвиток і зміна технологій, ускладнення бізнес-процесів та інші фактори обумовлюють нові вимоги до стратегічного планування, його змісту, структури, методам розробки. Підприємство не повинно створювати якусь ідеальну загальноприйняту систему стратегічного планування. Система повинна повністю відповідати підприємству, його проблемам і можливостям їх вирішення, потенціалу підприємства, його персоналу, враховувати фактори та труднощі стратегічного планування на момент складання та реалізації стратегічного плану.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воскресенська О.Є. Розширення інструментарію стратегічного планування / О.Є. Воскресенська, О.А. Савчук // Економічні інновації. – 2011. – Вип. 45. – С. 55–60.
2. Яблокова С.А. Стратегический менеджмент: конспект лекцій / С.А. Яблокова. – СПб.: Приор-издат, 2007. – 496 с.
3. Планування в підприємствах і організаціях споживчої кооперації: стан і перспективи розвитку: моногр. / В.В. Іванова, Г.М. Сидоренко-Мельник, А.А. Фастовець, І.В. Юрко; за ред. доц. А.А. Фастовець. – Полтава: РВЦПУСКУ, 2008. – 157 с.
4. Afonina, A., Chalupsky, V., 2013. Investigation of strategic management tools and techniques. ACTA UNIVERSITATIS AGRICULTURAE ET SILVICULTURAE MENDELIANAE BRUNENSIS, LXI (4), pp. 833–840.
5. Полікарпова В.В. Методи стратегічного аналізу та планування на підприємстві [Електронний ресурс] / В.В. Полікарпова, О.В. Любохинець. – Режим доступу: http://worldukraine.abwo.biz/?p=1267.
6. Гедройц Г.Ю. Сучасні технології стратегічного планування на машинобудівних підприємствах України [Електронний ресурс] / Г.Ю. Гедройц, О.І. Маслак // Ефективна економіка. – 2011. – № 5. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=545.
7. Горлачук В.В. Економіка підприємства: [навчальний посібник] / В.В. Горлачук, І.Г. Яненкова. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.
8. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
9. Штимер Л.Т. Методичний інструментарій стратегічного аналізу потенціалу підприємств / Л.Т. Штимер // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 3(19). – С. 136–139.
10. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф; пер. с англ. – СПб.: ПитерКом, 1999. – 416 с.
11. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.
12. Азарова Т.В. Стратегічне планування діяльності НДО / Т.В. Азарова, Л.К. Абрамов. – Кіровоград: ЦПТІ, 2000. – 76 с.

УДК 338.47

Майборода Ю.В.
аспірант кафедри економіки
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ОЦІНКА РІВНЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АВТОТРАНСПОРТУ

ESTIMATION OF LEVEL OF ENTERPRISE ACTIVITY OF ENTERPRISES OF MOTOR TRANSPORT

АНОТАЦІЯ

У статті виявлено рівень активності у роботі підприємств автотранспорту. Підприємницьку активність запропоновано визначати як комплексний показник діяльності підприємства, який охоплює три основні компоненти: виробничо-збутовий, фінансовий та безпосередньо підприємницький. Рівень підприємницької активності визначено на прикладі групи автотранспортних підприємств Харківської, Дніпропетровської та Полтавської областей.

Ключові слова: автотранспортне підприємство, підприємницька діяльність, підприємницька активність, виробничо-збутова складова підприємницької активності, фінансова складова підприємницької активності, підприємницька компонента комплексної оцінки підприємницької активності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена оценка предпринимательской активности предприятий автотранспорта. Предпринимательскую активность предложено определять как комплексный показатель деятельности предприятия, который включает три основные компоненты: производственно-сбытовой, финансовый и непосредственно предпринимательский. Уровень предпринимательской активности определен на примере группы автотранспортных предприятий Харьковской, Днепропетровской и Полтавской областей.

Ключевые слова: автотранспортное предприятие, предпринимательская деятельность, предпринимательская активность, производственно-сбытовая составляющая предпринимательской активности, финансовая составлющая предппринимательской активности, предпринимательская компонента предпринимательской активности.

ANNOTATION

The estimation of enterprise activity of enterprises of motor transport is considered in the article. It is suggested to determine enterprise activity as a complex performance of enterprise, that includes three basic components indicator: productive-sale, financial and directly enterprise. A level of enterprise activity is shown on the example of group of the motor transport Kharkiv, Dnepropetrovsk and Poltava areas.

Keywords: motor transport enterprise, entrepreneurial activity, enterprise activity, productive-sale constituent of enterprise activity, financial constituent of enterprise activity, enterprise component of complex estimation of enterprise activity.

Постановка проблеми. Підприємництво є основною рушійною силою розвитку економіки та становлення ефективних систем господарювання, а створення сприятливого підприємницького середовища стає основою сталого довгострокового розвитку національної економіки. Питання формування моделей ефективного підприємництва, визначення його місця і ролі у формуванні результативної макроекономічної політики держави, розвитку господарських комплексів регіонів та стратегічного розвитку певних галузей не втрачають своєї актуальності протягом усіх років становлення України як незалежної держави. Але визнання підприємництва як суспільного феномену потребує формування нової парадигми дослідження підприємництва на мікроекономічному рівні з погляду певного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній науці існує багато досліджень провідних українських вчених: А. Ачкасова, В. А. Бутенка, Буркинського, М. Диби, І. Дмитрієва, С. Дриги, В. Кредісова, Т. Скиби. Їх роботи присвячено розвитку підприємництва, становлення його ефективних форм, значення держави у розвитку підприємництва та формуванні механізмів його розвитку [1–5], галузевим аспектам підприємництва [6; 7], формам, методам та засобам розвитку підприємницької діяльності [8–10].

Не вирішені складові загальної проблеми. Традиційно підприємницьку активність розглядають як прояв економічної активності суб'єктів господарювання, їх певну характеристику. У більшості випадків підприємницька активність є особистісно-мотиваційною, поведінковою характеристикою суб'єкта [11, с. 11] або результативною характеристикою рівня розвитку підприємницької діяльності [12, с. 17]. Але майже не існує досліджень, які визначають підприємницьку активність як характеристику підприємства і надають можливість оцінити рівень підприємницької активності із погляду розвитку його фінансово-господарської діяльності.

Постановка завдання. Мета статті – визначити і продемонструвати можливості оцінки підприємницької активності підприємств автотранспорту з огляду на показники їх фінансово-господарської діяльності на прикладі транспортних підприємств Харківської, Дніпропетровської та Полтавської областей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для оцінки підприємницької активності підприємств автотранспорту пропонується використовувати трикомпонентний показник підприємницької активності, який охоплює виробничо-збутовий компонент, фінансовий та безпосередньо підприємницький. Рівень розвитку пропонується оцінювати за допомогою інтегрального показника за кожним із компонентів на основі показників фінансово-господарської

діяльності підприємства, що входить до його складу. Отже, трикомпонентний показник підприємницької активності підприємств автотранспорту охоплює:

– виробничо-збутовий компонент (чисті активи підприємства; вартість власного капіталу підприємства; коефіцієнту зносу основних фондів, коефіцієнт зносу рухомого складу, кількість перевезених пасажирів на 1 км, перевезень на одиницю рухомого складу; кількість перевезеного вантажу на 1 км, перевезень на одиницю рухомого складу; середньооблікова чисельність працівників облікового складу; кількість одиниць рухомого складу, що використовується при здійсненні основних видів перевезень);

– фінансовий компонент (чистий дохід від реалізації послуг підприємства; чистий прибуток підприємства; рентабельність сукупного капіталу; рентабельність власного капіталу; рентабельність виробництва; рентабельність продажу; коефіцієнт автономії; коефіцієнт наявності власних оборотних коштів; коефіцієнт поточної ліквідності);

– підприємницький компонент (кількість впроваджених нових видів автотранспортних послуг, зокрема кількість отриманих ліцензій та дозволів; кількість впроваджених нових маршрутів, кількість впроваджених додаткових послуг, коефіцієнт оборотності активів підприємства, коефіцієнт оборотності власного капіталу; коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, кількість робітників, які підвищили кваліфікації або отримали права вищої категорії, коефіцієнт оновлення рухомого складу).

Інтегральні показники за кожним із компонентів підприємницької активності є таксономічним показником рівня розвитку, що рівнодіючий для усіх ознак, що досліджуються. У дослідженні використовується обернений показник «рівня розвитку», що більш поширений та більш зручний у трактуванні: чим ближче отримане значення показника для якоїсь одиниці, тим більш розвиненою вона є [13, с. 17].

У таблиці 1 показано розраховані для 15-т автотранспортних підприємств Харківської, Дніпропетровської та Полтавської області значення інтегральних показників за кожним із компонентів у 2014 р.

Значення інтегральних показників за кожним із компонентів розподіляються за інтервалами, характерними для низького та достатнього рівнів активності.

Згідно з методикою, яка пропонується, для кожного із компонентів, що входять до трикомпонентного показника, визначається певна межа, яка є гранично рекомендованим значення відповідно до інтегрального показника виробничо-збутової діяльності, фінансового стану і підприємницької діяльності.

Отже, після розрахунку інтегральних показників за кожним із компонентів підприємницької активності наступних етапом є визначення достатнього рівня активності таких компонент.

Таблиця 1

Інтегральні показники за виробничо-збутовим, фінансовим та підприємницьким компонентами трикомпонентного показника підприємницької активності у 2014 р.

№	Підприємство	Виробничо-збутова	Фінансова	Підприємницька
1	ПАТ «Валківське АТП 16341»	0,166	0,067	0,293
2	ПАТ «АТП 16364»	0,130	0,178	0,117
3	ПАТ «АТП 11210»	0,171	0,088	0,132
4	ПАТ «Новомосковське АПТ»	0,372	0,290	0,265
5	ПАТ «Дніпропетровське АТП 11201»	0,159	0,104	0,123
6	ПА «АТП 16355»	0,103	0,293	0,108
7	ПрАТ «АТП 16357»	0,144	0,349	0,101
8	ПА «Дніпропетровське АТП 11203»	0,340	0,190	0,243
9	ПАТ «Дніпропетровське АТП 11255»	0,335	0,187	0,259
10	ПАТ «Дніпропетровське АТП 11205»	0,404	0,142	0,463
11	ПАТ «АТП 11263»	0,390	0,189	0,337
12	ПАТ «Старосалтівське РТП»	0,044	0,197	0,093
13	ПАТ «АТП 15339»	0,454	0,147	0,137
14	ПАТ «АТП 16363»	0,206	0,175	0,214
15	ПАТ «АТП 16365»	0,438	0,492	0,237

У 2014 р. для виробничо-збутового компонента достатнім рівнем визначено значення інтегрального показника на рівні 0,343–0,411; для фінансового – 0,198–0,254; для підприємницького – 0,214–0,259 (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення рівня активності за кожним із компонентом трикомпонентного показника підприємницької активності у 2014 р.

№	Підприємство	Виробничо-збутова	Фінансова	Підприємницька
1	ПАТ «Валківське АТП 16341»	низький	низький	високий
2	ПАТ «АТП 16364»	низький	низький	низький
3	ПАТ «АТП 11210»	низький	низький	низький
4	ПАТ «Новомосковське АПТ»	достатній	достатній	високий
5	ПАТ «Дніпропетровське АТП 11201»	низький	низький	низький
6	ПА «АТП 16355»	низький	високий	низький
7	ПрАТ «АТП 16357»	низький	високий	достатній

8	ПА «Дніпропетровське АТП 11203»	низький	низький	достатній
9	ПАТ «Дніпропетровське АТП 11255»	низький	низький	достатній
10	ПАТ «Дніпропетровське АТП 11205»	достатній	низький	високий
11	ПАТ «АТП 11263»	достатній	низький	високий
12	ПАТ «Старосалтівське РТП»	низький	низький	низький
13	ПАТ «АТП 15339»	високий	низький	низький
14	ПАТ «АТП 16363»	низький	низький	достатній
15	ПАТ «АТП 16365»	високий	високий	достатній

Наступним кроком після визначення рівня розвитку діяльності за кожним із компонентів можливо визначити рівень підприємницької активності підприємства автотранспорту (рис. 1).

Кожному рівню підприємницької активності відповідатиме певне значення трикомпонентного показника, який сформовано залежно від розрахованих інтегральних показників за кожним із компонентів ($I_{вза}$, $I_{фк}$, $I_{пд}$) і визначеного їх достатнього рівня.

Для кожного із рівнів підприємницької активності пропонуються певні значення трикомпонентного показника підприємницької активності:

– високий рівень підприємницької активності – (1, 1, 1);

– достатній рівень підприємницької активності – (0, 1, 1), (1, 0, 1), (1, 1, 0);

– низький рівень підприємницької активності – (0, 0, 1), (0, 1, 0), (0, 0, 0), (1, 0, 0).

Тобто достатньому рівню підприємницької активності відповідає таке значення трикомпонентного показника, при якому за двома із компонентів підприємство має достатній або вищий за достатній рівень (табл. 3).

Достатній рівень підприємницької активності – це рівень підприємницької активності, який забезпечує досягнення цілей підприємницької діяльності і надає можливість підтримувати стабільні позиції на ринку автотранспортних послуг.

Рівень нижчий за достатній характеризує зону низької підприємницької активності, рівень вищий за достатній – зону високої підприємницької активності.

Низький рівень підприємницької активності підприємств автотранспорту характеризує такий рівень підприємницької активності, при якому підприємство не може нарощувати обсяги виробництва і утримувати конкурентні позиції за рахунок розширення кількості послуг або впровадження нових послуг і продуктів, оновлення рухомого складу, підвищення якості автоперевезень. При чому зазначимо, що низький рівень підприємницької активності підприємств автотранспорту має два різновиди:

1) підприємство знаходиться у кризовому фінансовому стані, отримує значні збитки і не може спрямовувати зусилля на підвищення підприємницької активності. Такі підприємства потребують заходів із санації і фінансового оздоровлення, а підвищення підприємницької активності буде складовою такого процесу;

2) підприємство знаходиться у задовільному фінансовому стані, отримує прибуток або має незначні збитки, тобто достатні показники за фінансовим компонентом, але не приділяє уваги діяльності за двома іншими складовими: виробничо-збутовою та підприємницькою. Для таких підприємств важливими питаннями є пошук шляхів підвищення своїх позицій на ринках і спрямування зусиль на підвищення якості послуг.

Трикомпонентний показник підприємницької активності, який має значення (1, 1, 0), тобто достатні з погляду підприємницької діяльності рівні за виробничо-збутовим та

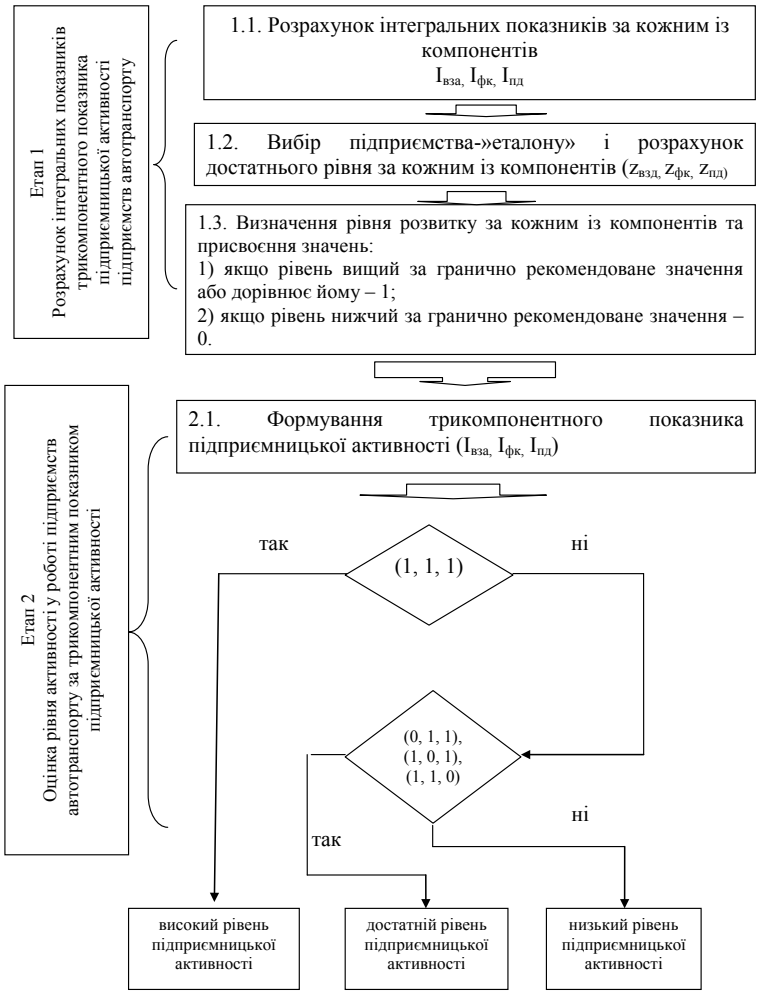


Рис. 1. Концептуальна схема визначення рівня підприємницької активності підприємств автотранспорту

фінансовим компонентом, але низький рівень за підприємницькою діяльністю, характеризує потенційно активне підприємство, оскільки розширення виробництва і збуту послуг, накопичення фінансових результатів (як кількісних характеристик) потребує у подальшому якісних змін, які проявляються у впровадженні нових послуг; розширення ринків збуту, підвищення якості та пошуку нових можливостей зміцнення своїх позицій на ринку автотранспортних послуг.

Таблиця 3

Визначення рівня підприємницької активності групи підприємств автотранспорту у 2014 р.

№	Підприємство	Трикомпонентний показник підприємницької активності	Рівень підприємницької активності
1	ПАТ «Валківське АТП 16341»	(0, 0, 1)	низький
2	ПАТ «АТП 16364»	(0,0, 0)	низький
3	ПАТ «АТП 11210»	(0,0, 0)	низький
4	ПАТ «Новомосковське АПТ»	(1,1, 1)	високий
5	ПАТ «Дніпропетровське АТП 11201»	(0,0, 0)	низький
6	ПА «АТП 16355»	(0,1, 0)	низький
7	ПрАТ «АТП 16357»	(0,1, 1)	достатній
8	ПА «Дніпропетровське АТП 11203»	(0, 0, 1)	низький
9	ПАТ «Дніпропетровське АТП 11255»	(0, 0, 1)	низький
10	ПАТ «Дніпропетровське АТП 11205»	(1, 0, 1)	достатній
11	ПАТ «АТП 11263»	(1, 0, 1)	достатній
12	ПАТ «Старосалтівське РТП»	(0, 0, 0)	низький
13	ПАТ «АТП 15339»	(1, 0, 0)	низький
14	ПАТ «АТП 16363»	(0,0, 1)	достатній
15	ПАТ «АТП 16365»	(1, 1, 1)	високий

Визначення певної межі, яка окреслює достатній рівень підприємницької активності, базується на завданнях, які вирішує підприємство автотранспорту під час здійснення підприємницької діяльності. Достатній рівень підприємницької активності повинен забезпечувати:

1) отримання підприємством прибутку як головної цілі здійснення підприємницької діяльності;

2) забезпечення стабільного фінансового стану підприємства як умови успішного здійснення підприємницької діяльності;

3) забезпечення можливостей розширення виробництва послуг не лише за рахунок нарощування їх обсягів, але і впровадження нових;

4) забезпечення можливості оновлення рухомого складу підприємства, підтримки його у належному стані, що відповідає вимогам безпеки і якості послуг;

5) створення сприятливих умов праці та підвищення безпеки автоперевезень;

6) підтримка і підвищення конкурентних позицій на ринках автотранспортних послуг;

7) забезпечення можливостей впровадження новітніх продуктів і послуг на ринку автоперевезень.

Тобто достатній рівень підприємницької активності є таким, при якому підприємство може забезпечити собі стабільні позиції на ринку пасажирських або вантажних перевезень шляхом забезпечення належних умов перевезень, оновлення рухомого складу, впровадження нових продуктів і послуг, підвищення якості перевезень, що сприяє досягненню цілей підприємницької діяльності – отриманню прибутку та забезпеченню соціальних ефектів.

Високий рівень підприємницької активності характеризує такий рівень, при якому підприємство, отримуючи високі та стабільні фінансові результати активно нарощував обсяги виробництва товарів і послуг, впроваджуючи нові види автоперевезень, обслуговування пасажирів і вантажів, розширюючи мережу маршрутів, спрямовуючи зусилля на підвищення якості перевезень. Підприємства, які мають вищий рівень підприємницької активності, достатньо інноваційно активні та найчастіше є лідерами на ринку різних видів автоперевезень. Але підтримка високого рівня підприємницької активності можлива лише протягом певного часу як етап закріплення, завоювання лідируючих або більш стабільних позицій на ринку.

Висновки. У статті розглянуто можливість застосування трикомпонентних показників, які формуються на основі розрахунку інтегральних показників методом таксономії за кожним із компонентів: виробничо-збутовим, фінансовим та безпосередньо підприємницьким. Підприємницьку активність запропоновано розглядати як певний показник діяльності підприємства, який можливо кількісно оцінити. Проведені розрахунки показали, що серед групи із 16-и підприємств Харківської, Дніпропетровської та Полтавської областей, серед яких проводилася оцінка, лише два мають високий рівень підприємницької активності, для чотирьох рівень підприємницької активності визначено як достатній. Більшість підприємств має низький рівень підприємницької активності, насамперед за рахунок фінансової та виробничо-збутової компоненти, які стримують й унеможливлюють розвиток підприємницької діяльності. У подальших дослідження на основі запропонованого трикомпонентного показника необхідно розробити комплекс заходів із підвищення підприємницької активності, що ґрунтується на використанні переваг тих компонент, за якими підприємство має достатній чи високий рівень активності, нівелювання і запобігання впливу негативних чинників за компонентами, на основі яких рівень підприємства визначається як низький.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ачкасов А.Є. Формування підприємницького середовища в Україні / А.Є. Ачкасов, В.Ф. Петрова, П.В. Піонтківський // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: зб. наук. праць. – Х.: ХНАДУ, 2014. – № 2(7). – С. 139–143.
2. Буркинський Б.В. Потенціал підприємництва в парадигмі сталого розвитку регіонів України / Б.В. Буркинський; за ред. А.І. Бутенко // Матеріали науково-практичної конференції – О.: ІПРЕЕД НАН України, 2012. – 166 с.
3. Диба М. Теоретико-методологічні основи господарського регулювання в сучасній економічній системі / М. Диба // Економіка України. – 2005. – № 10. – С. 42-47.
4. Дмитрієв І.А. Соціально-економічні аспекти підприємницької діяльності: моногр. / І.А. Дмитрієв. – Х.: ВД «Інжек», 2007. – 200 с.
5. Кредісов В.А. Умови та особливості відтворення підприємництва / В.А. Кредісов // Теорії мікро-макроекономіки: зб. наук. праць. – К., 2004. – С. 162-169.
6. Скиба Т.В. Детермінанти розвитку сільського підприємництва / Т. В.Скиба // Регіональна економіка. – 2012. – № 2. – С. 55-63.
7. Мартиненко М.М. Теоретичні та практичні аспекти визначення підприємницького потенціалу / М.М. Мартиненко, В.В. Чернега // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну: зб. наук. пр. – 2005. – Вип. 4. – С. 15-19.
8. Бутенко А.І. Рівень потенціалу малого підприємництва в Одеському регіоні та напрямки активізації його використання: моногр. / А.І. Бутенко, І.М. Сараєва, Н.І. Носова. – О.: Інтерпрінт, 2013. – 112 с.
9. Дрига С.Г. Сучасні тенденції розвитку малого бізнесу в країнах Європейського Союзу [Електронний ресурс] / С. Г. Дрига // Ефективна економіка. – 2009. – № 4. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua.
10. Мищенко В. Концепция государственной поддержки малого и среднего бизнеса и показатели оценки его функционирования / В. Мищенко, Ф. Мочинь // Бизнес-Информ. – 2004. – № 9-10. – С. 43-48.
11. Лоза А.С. Підприємницька активність за умов суспільної трансформації (на прикладі малого бізнесу): автореф. дис.… канд. соціол. наук: спец. 22.00.04 «Спеціальні та галузеві соціології» / А.С. Лоза. – Х., 2009. – 21 с.
12. Вавилов О.О. Предпринимательство как объект соціально-экономического исследования: автореф. дисс. … канд. соц. наук: спец. 22.00.03 «Экономическая социология и демография» / О.О. Вавилов. – М., 2008. – 23 с.
13. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта, перевод с пол. В.В. Иванова. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.

УДК 336.76:336.763.2

Манаєнко І.М.
кандидат економічних наук
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

IPO ЯК ФОРМА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ: СВІТОВИЙ АСПЕКТ

IPO AS A FORM OF INVESTMENT SUPPORT FOR COMPANIES: GLOBAL ASPECT

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність та місце IPO у діяльності підприємства, визначено переваги та недоліки IPO у порівнянні з іншими формами інвестиційного забезпечення. Здійснено історичну ретроспективу досліджень, що присвячені IPO. Визначено послідовність етапів виходу підприємств на фондову біржу з метою первинного розміщення акцій. Досліджено тенденції розвитку IPO у світовому масштабі. Проаналізовано специфіку та наведено вимоги, що ставлять перед компаніями для виходу на IPO на Варшавській, Лондонській та Нью-Йоркській фондових біржах.

Ключові слова: інвестиційне забезпечення, IPO, лістинг, підприємство, світовий досвід, фондова біржа.

АННОТАЦИЯ

В статье определена сущность и место IPO в деятельности предприятия, определены преимущества и недостатки IPO по сравнению с другими формами инвестиционного обеспечения. Осуществлена историческая ретроспектива исследований, посвященных IPO. Определена последовательность этапов выхода предприятий на фондовую биржу с целью первичного размещения акций. Исследованы тенденции развития IPO в мировом масштабе. Проанализирована специфика и приведены требования, которые ставят перед компаниями для выхода на IPO на Варшавской, Лондонской и Нью-Йоркской фондовых биржах.

Ключевые слова: инвестиционное обеспечение, IPO, листинг, предприятие, мировой опыт, фондовая биржа.

ANNOTATION

In the article the essence and place in an IPO of the company. Advantages and disadvantages of IPOs compared to other forms of investment security. Done historical retrospective studies devoted IPO. The sequence output stage companies on the stock exchange for the purpose of the IPO. Studied trends of IPO globally. Specificity and are requirements set for companies to enter the IPO on the Warsaw, London and New York stock exchanges.

Keywords: investment support, IPO, listing, the company, global experience Stock Exchange.

Постановка проблеми. Розвиток міжнародних економічних відносин супроводжується активною співпрацею у сфері інвестування. Історичні передумови розвитку та становлення розвинутих країн світу зумовили позиціонування їх як країн – донорів інвестиційного капіталу та центрів управління світовими фінансовими ресурсами. Відтак, розвиток фондових бірж в таких країнах зумовив використання нового механізму залучення інвестиційних ресурсів, зокрема, «первинна публічна пропозиція акцій» (IPO). Вже на прикінці минулого століття світові компанії змогли залучити значні обсяги інвестиційних ресурсів, зокрема, Deutsche Telecom – 13,0 млрд. дол., NTT Mobile Communications Network – 18,3 млрд. дол., ENEL SpA – 17,4 млрд. дол. та інші не менш відомі компанії. За останнє десятиліття найгучнішими IPO варто назвати: Agricultural Bank of China – 22,1 млрд. дол., Facebook Inc. – 16,0 млрд. дол., Visa Inc. – 17,8 млрд. дол., General Motors Co. – 18,1 млрд. дол. Саме завдяки застосуванню IPO світовий інвестиційний ринок піднявся на якісно вищий щабель свого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Грунтовні наукові розвідки за даною тематикою здійснено такими науковями, як К.В. Шелехов [6], А.О. Тарасенко [6], М.В. Стефанишин [7], які розвинули поняття та умови здійснення IPO від теоретичного його осмислення до розроблення науково-практичних рекомендації удосконалення даного процесу. Науковці О.М. Юркевич, С.І. Дорошенко, О.І. Дорошенко [17] присвятили свої роботи узагальненню вітчизняного досвіду IPO. Але, зважаючи на значну кількість наукових праці від суто теоретичних до науково-практичних та аналітичних, доречним є поглиблення даного напряму досліджень.

Мета статті полягає у виявленні сутності та місця IPO у діяльності підприємства, огляді світових аспектів розвитку IPO крізь призму історичної ретроспективи.

Виклад основного матеріалу дослідження. *Сутність та місце IPO в системі інвестиційного забезпечення підприємств.* Ефективність розвитку підприємства залежить від сукупності певних умов, чільне місце в котрих належить інвестиціям. Вони класифікуються за безліччю ознак, і для поглиблення тематики дослідження актуальним є розгляд інвестиційного забезпечення за формами реалізації. Економічна наука виокремляює основні із них: самофінансування, кредитування, державне інвестування, венчурне інвестування, гранти, міжнародна технічна допомога та IPO.

Кожна із зазначених форм інвестиційного забезпечення наділена певними перевагами та недоліками, деяким приділимо увагу (табл. 1) з метою виявлення особливих рис IPO.

Насправді, практика засвідчує, що основним недоліком використання IPO є саме значні організаційні складності та суттєве фінансове забезпечення, що унеможливлює апробації IPO різними підприємствами.

Питанням IPO відводиться значна увага вчених. Відповідно до регламентуючих документів Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE) IPO (Initial Public Offering) трактується як випуск нових акцій, що здійснюється приватними підприємствами з метою залучення коштів у зовнішніх інвесторів [1].

Компанія, що виходить на IPO, вперше пропонує необмеженому колу інвесторів свої акції, допускаючи їх до торгів на фондовій біржі. Лондонська фондова біржа (LSE) під IPO розуміє всі випадки розміщення акцій підприємствами, які вперше публічно запропонували свої акції на її торгах. При цьому факт того, що папери цього емітента вже були допущені до торгів або емітент уже проводив процедуру IPO на інших біржах, не мають ніякого значення.

Однак поширене інше розуміння: кожна наступна після IPO пропозиція широкому колу інвесторів дододаткового (нового) випуску акцій підприємства, чиї папери вже обертаються на фондовій біржі, спеціалісти класифікують як «наступні» («дорозміщення»).

Історична ретроспектива розвитку вчень щодо питань IPO. Існує декілька базових теорії IPO, які суттєво впливають на його практичну апробацію. Американські учені Д. Лукас і Р. МакДональд [2] у 1990 р. розробили модель з асиметричною/неповною інформацією, щоб дізнатися, в який період часу підприємства, як правило, здійснюють первинне публічне розміщення акцій. Припустимо, що менеджери підприємства мають інформацію про вартість підприємства на сьогоднішній день, однак ця інформація буде невідомою на ринку до наступного періоду. Підприємство є «недооціненим», якщо розкриття цієї інформації призведе до збільшення ціни на акції та «переоціненим» у випадку, якщо це зумовить зниження ціни.

У 1993 р. Х. Чоу, Р. Мауліс, В. Нанда [3] розробили схожу динамічну модель випуску акцій, яка аналогічно враховує небезпеку укладання угоди не з найкращим інвестором. Проте відмінність цієї моделі від попередньої полягає в тому, що тут взято до уваги те, що підприємство може фінансувати свої проекти, також використовуючи інструмент кредитування. Іншою відмінністю є те, що Х. Чоу, Р. Мауліс, В. Нанда враховують також зв'язок між рівнем цін на фондовій біржі, бізнес-циклом і реакцією цін на акції у випадку повідомлення про емісію акцій.

У 1995 р. вчений Л. Зінгалес [4] здійснив розробку моделі, що полягає у виробленні рекомендацій власникам підприємств щодо оптимальних способів продажу, а також проведення первинного публічного розміщення акцій.

Окрім зазначених вчених-економістів, варто відзначити, що не менш важливі дослідження щодо IPO проведені такими дослідниками, як М. Пагано і Ф. Панетта (1998 р.), Дж. Ріттер та Я. Уелч, Дж. Брау (2002 р.), Б. Френсіс і Н. Когерс (2003 р.) та ін.

Вимоги до підприємств та етапність процесу IPO. Приймаючи рішення про вихід на IPO, компанія має усвідомлювати відповідність певним вимогам, які можна поділити на три основні групи [5]:

1. Вимоги до фінансової звітності. Під цим розуміється, що компанія має відповідати між-

Таблиця 1

Переваги та недоліки певних форм інвестиційного забезпечення

Форми інвестиційного забезпечення	Переваги	Недоліки
Кредитні кошти	- можливість збільшення обсягу активів внаслідок сприятливої кон'юнктури фінансового ринку; - наявність витрат щодо сплати відсотків; - залучення на довготривалий термін; - доступність в залученні коштів; - підтримка держави в отриманні коштів	- ризик втрати фінансової стійкості та платоспроможності; - залежність від кон'юнктури фінансового сектору; - зниження норми прибутковості
Випуск облігацій	- можливість залучення значного обсягу інвестиційних ресурсів; - дозволяє здійснювати гнучке податкове та фінансове планування; - створення публічної кредитної історії; - відносна незалежність від кредиторів; - в більшості випадків не вимагають застави	- відносно тривалий процес підготовки випуску облігацій; - необхідність щоквартальної презентації фінансової звітності; - значне фінансове забезпечення організаційного процесу випуску облігацій
IPO	- зростання вартості власного капіталу; - кваліфікований зовнішній контроль за ефективністю використання ресурсів; - підвищення іміджу компанії на міжнародних ринках; - фактор прозорості сприяє дисциплінованості діяльності та відсутності тіньових схем; - можливість реально оцінити вартість бізнесу та використовувати зростання ціни для покращення капіталізації	- часткова втрата управління діяльністю підприємства; - значні організаційні складності щодо реєстрації акцій; - значний обсяг фінансового забезпечення процесу випуску акцій; - необхідність щоквартальної презентації фінансової звітності, складеної за міжнародними правилами обліку діяльності; - ризик значних коливань курсу акцій, небезпека спекуляцій з цінними паперами

Сформовано автором

народним стандартам упродовж як мінімум останніх трьох років. Крім цього, вона має пройти аудит, причому обов'язково однієї з компаній «великої трійки».

2. Прозорість управлінської схеми компанії та схеми її власності. Мова йдеться також про чіткий розподіл повноважень менеджменту всіх ланок. Внутрішні документи мають регламентувати, хто які рішення приймає, хто в якій формі й у які терміни перед ким звітує. Система управління компанії повинна також відповідати західним стандартам, не містити нічого зайвого й нічого нового для інвесторів. Не менш прозорою має бути схема власності. Інформація щодо приналежності корпоративних прав має надаватися відкрито і бути чітко зрозумілою.

3. Захист прав інвесторів. Цей факт зумовлений тим, що покупець акції компанії на

Таблиця 2

Етапи проведення процесу IPO [6; 7]

Період	Дії
Етап 1: До розміщення Середній термін між ухваленням рішення про можливе первинне розміщення і початок біржових торгів складає біля трьох років	
Протягом мінімум 3–4 років до розміщення	Формування кредитної історії: використання інструментів кредитів, вексельних і облігаційних позик, виконання кредитних зобов'язань
За 2–3 роки до розміщення	Здійснення переходу систем звітності на міжнародні стандарти (на US GAAP чи IAS (МСФО))
Більш ніж за 1 рік до розміщення	Оцінка альтернативних IPO джерел фінансування з погляду стратегічних цілей компанії і власників
	Вибір андеррайтера і з його допомогою: визначення параметрів розміщення: обсягу розміщення, ціни акцій (і справедливої вартості пакета в цілому), площадки, структури угоди, структури інвесторів; розробка плану проекту
	Реалізація «премаркетингу»: збір думок інвесторів і інвестиційних аналітиків щодо критеріїв оцінки компаній такого ж типу, такої ж галузі, такої ж країни на обраному типі площадки цільовими інвесторами
	Прийняття радою директорів рішення про випуск (чи додатковий випуск) акцій. Підготовка і публікація протоколу засідання ради директорів
	Формування проектної команди, вибір партнерів: фінансового консультанта для створення інвестиційного ядра; юридичного консультанта для формування прозорої юридичної структури компанії; аудитора для завірення фінансової звітності компанії за українськими стандартами і стандартам МСФО; консультанта по маркетингу для визначення інформаційної політики компанії, організація IR (відносини з інвесторами) і PR-політики; незалежних директорів (часто – іноземних громадян) і їхнього введення до складу ради директорів компанії; аудитора корпоративного управління для визначення позиції рейтингу корпоративного керування. Реалізація з їхньою допомогою підготовчих заходів
За 11–12 місяців до розміщення	Підготовка рішення про випуск проспекту цінних паперів. Затвердження рішення про випуск проспекту цінних паперів
За 11 місяців і більше до розміщення	Підготовка аналітичних звітів (тривалість – 6 місяців) про: галузі і ринки, показники діяльності компанії, стратегії компанії, менеджмент компанії
За 10 місяців до розміщення	Проведення due-diligence (різнобічний аналіз стану компанії) юридичним консультантом, аудитором, фінансовим консультантом, банком-адеррайтером
За 5 місяців до розміщення	Підготовка проспекту за результатами due-diligence
	Відновлення оцінки вартості розташовуваного пакета (за результатами due-diligence і оцінки кон'юнктури ринку)
	Розкриття інформації про компанію серед широкого кола інвесторів
За 3 місяці до розміщення	Визначення діапазону ціни
За 0,5–1,5 місяця до розміщення	Випуск попереднього проспекту. Проведення незалежного аналізу проспекту емісії аудитором.
За 1–2 місяця до розміщення	Організація ознайомлювального road-show (серія зустрічей з потенційними інвесторами й аналітиками в ключових містах світу)
За тиждень до розміщення	Випуск остаточного проспекту. Проведення незалежного аналізу проспекту аудитором
Етап 2: Розміщення	
	Розміщення акцій на біржі
Етап 3: Після розміщення	
	Регулярна робота з інвесторами, підготовка і публікації регулярної звітності, підтримка корпоративного сайта (профілю інвестора), розкриття істотних фактів з життя компанії, випуск аналітичних звітів, організація і проведення виступів топ-менеджменту компанії на міжнародних форумах і дискусійних площадках, організація зустрічей топ-менеджерів з великими чи інвесторами фондами-менеджерами, організація прес-супроводу діяльності компанії
	Повторне розміщення

біржі, по суті, стане її міноритарним акціонером. Таким чином, ключові власники мають вибудувати схему управління бізнесом, яка б не викликала підозр у міноритаріїв.

Підприємства, котрі прийняли рішення використовувати інструментарій IPO, повинні готуватись до його проведення заздалегідь (табл. 2).

Світові тенденції використання IPO. Світовий досвід використання IPO демонструє нові рекорди. У 2014 р. першість за всі роки апробації IPO належить одній із компанії з КНР – Alibaba [8], вартість кожної акції якої оцінена в 92 дол. США, сукупний обсяг інвестицій, що вдалось залучити – 21,8 млрд. дол. США, в результаті ринкова вартість компанії оцінена в 167,8 млрд. дол. США. Також доречним буде досвід компанії Facebook [9], яка змогла залучити більш, ніж 16 млрд. дол. США. Вартість акцій – 38 дол. США за одиницю, вартість компанії вцілому – 104 млрд. дол. США. У таблиці 3 наведено найбільші угоди IPO.

Таблиця 3

Найбільші угоди IPO в світі у 2014 р. [10]

№ п/п	Назва компанії	Обсяг залучених коштів, млн. дол. США	Ціна акції при розміщенні IPO, дол. США	Поточна ціна акції, дол. США
1	Alibaba	25000	92,7	108
2	Lending Club	870	23,43	26,94
3	King Digital Entertainment	500	20,5	16,5
4	GoPro	425	31	57,09
5	Virgin America	306	27	33,79
6	OnDeck Capital	200	26,63	25,67
7	GrubHub	200	40	35,56
8	Coupons.com	168	32,43	15,7
9	Zendesk	100	11,4	24,54
10	Truecar	70	9,7	21,22

Відповідно до аналітичних досліджень Ernst & Young Global Limited, у 2014 р. професійні інвестори уклали 328 угод IPO, тобто приблизно 27% від їх загальної кількості, вартістю 124,4 млрд. дол. США, що становить майже половину (48%) загальної вартості глобальних угод IPO, та вважється найкращим показником з 2001 р. Близько 52% міжнародних лістингів були здійснені на американських біржах – це 23,3% від усіх розміщень, проведених в США. Іншими популярними напрямками стали Лондон (22% угод), Австралія (9%), Сингапур (4%), Німеччина (2%) і Гонконг (1%). З початку 2014 р. прибутковість угод, укладених на китайських біржах, склала в середньому 133%, у порівнянні з якими показники США (27,8%), Гонконгу (4%) і основного ринку Великобританії (-0,3%) здаються вкрай низькими. У трійку лідерів за кількістю угод увійшли компанії сектора охорони здоров'я (193 IPO, 16% всіх глобальних угод), галузі високих технологій (167 IPO, 14% всіх глобальних угод) і промислового виробництва (142 IPO, 12% всіх глобальних угод) (табл. 4).

Таблиця 4

Галузева структура залученим коштів за допомогою IPO у світі у 2014 р. [11]

Галузь	Кількість угод, одиниць	% від загальної кількості глобальних угод	Обсяг залучених коштів, млн. дол. США	% від загальної суми залучених коштів
Охорона здоров'я	193	16,0	21 759,0	8,5
Технології	167	13,8	50 194,8	19,6
Промисловість	142	11,8	19 877,5	7,7
Енергетика	102	8,5	30 226,4	11,8
Сировина	100	8,3	11 623,9	4,5
Фінансові послуги	88	7,3	39 946,3	15,6
Нерухомість	83	6,9	30 082,3	11,7
Товари повсякденного попиту	76	6,3	9 438,4	3,7
Роздрібна торгівля	64	5,3	16 596,7	6,5
ЗМІ та індустрія розваг	63	5,2	11 418,2	4,5
Телекомунікації	18	1,5	1 318,2	0,5
ЗАГАЛОМ	1,206	100,0	256 488,1	100,0

За звітними даними Ernst & Young Global Limited, у 2014 р. лідером на ринку IPO за обсягами залученого капіталу стали США, де було укладено 288 угод на загальну суму 95,2 млрд. дол. США. Кількість проведених розміщень стала рекордною за весь період з 2004 р., а обсяг залученого капіталу – за останні 15 років. Найбільше угод IPO було укладено на фондовій біржі NASDAQ – 14% від загальної кількості глобальних угод. Нью-Йоркська фондова біржа лідирує за обсягом залучених коштів (29%) навіть без урахування IPO компанії Alibaba.

Надалі розглянемо особливості функціонування світових фінансових бірж, оскільки вони відзеркалюють специфічні особливості платформ для IPO. Зупинимось на тих фондових біржах, яким віддають перевагу вітчизняні підприємства.

Позиціювання Лондонської фондової біржі (LSE) як є однієї з найкращих світових торговельних майданчиків для залучення капіталу пояснюється і сприятливим податковим кліматом Великобританії для міжнародних підприємств. На LSE діють основний та альтернативний майданчики, які дозволяють залучати кошти і середнім, і великим підприємствам. Для того щоб отримати лістинг на основному майданчику, підприємство повинно мати [12]: мінімальну ринкову капіталізацію 700 000 фунтів;

мінімум 25% акцій повинні бути в руках інвесторів; для 75% бізнесу необхідно подати історію прибутків за три останні роки; річні звіти за три останні роки, перевірені аудиторами.

Для вітчизняних підприємств та, відповідно, до їх активності на міжнародних фондових біржах, Варшавська фондова біржа (WSE) посідає другу позицію. WSE є провідною біржею в Європі за кількістю проведених первинних публічних розміщень акцій. У 2012 р. у Варшаві були представлені 40% всіх первинних розміщень акцій в Європі. Якщо аналізувати загальну вартість проведених угод з первинного публічного розміщення акцій в 2012 р., то виходить 731 млн. євро [13]. WSE посіла п'яте місце серед бірж, що працюють на європейських ринках капіталу [14]. Поряд з основним майданчиком (Main market) 30 серпня 2007 р. було запущено NewConnect – альтернативну торгівельну платформу WSE. NewConnect призначений в першу чергу для динамічних стартапів, що працюють в секторі нових технологій. NewConnect є одним з наймолодших та найбільш надійних альтернативних ринків у Європі. У 2012 р. було відзначено інтенсивне зростання з 89 новими підприємствами, внесеними до лістингу (це набагато більше, ніж на будь-якому іншому альтернативному ринку акцій в Європі). Наприкінці 2012 р., через понад п'ять років роботи, вже було 429 підприємств, що котирувалися на NewConnect [15]. WSE регулюється законами Європейського Союзу. Це означає, що коли підприємство вже зареєстроване на даній біржі, тоді воно має право отримати другу реєстрацію на іншій європейській біржі, що сприяє збільшенню кількості потенційних інвесторів. Внаслідок цього зростає можливість отримати вищу ціну за свої акції. З іншого боку, якщо підприємство вже зареєстроване на Лондонській фондовій біржі (LSE), воно не має права бути зареєстрованим на іншій біржі [13]. Процес лістингу становить близько дев'яти місяців та має нижчі витрати, ніж на Лондонській фондовій біржі.

Основні вимоги до лістингу на основному майданчику Варшавської фондової біржі є [15]: мінімальна ринкова капіталізація емітента повинна мати PLN еквівалент EUR 15 000 000; відсутність банкрутства або ліквідаційного процесу; фінансові звіти за останні три роки; мінімум 15% всіх акцій підприємства, якими володіють дрібні акціонери (кожен не більше 5%) і принаймні 100 000 акцій підприємства з загальною вартістю PLN, яке еквівалентне не менше EUR 1 000 000.

Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE) – це найбільша фондова біржа в світі (за об'ємом торгів) і друга за кількістю компаній в лістингу. Вона є третьою за популярністю серед вітчизняних підприємств. Для того щоб здійснити IPO на NYSE, компанія-дебютант має відповідати таким вимогам [16; 17]: для компаній – нерезидентів США компанія повинна мати принаймні 5000 акціонерів по 100 або більше акцій, не менше 2500 тис. розміщених відкритій підписці акцій, що є в обігу, з ринковою вартістю не менше 100 млн. дол. США, чисті матеріальні активи не менше 100 млн. дол. США і балансовий прибуток не менше 100 млн. дол. в сумі за останні три роки.

Недоречно абстрагуватись від ситуації на українській фондовій біржі, відтак, на рівні ПАТ «Фондова біржа ПФТС» розроблено сукупність умов лістингу. Зокрема, мінімальна ринкова капіталізація має становити 50 млн. грн., розмір чистих активів – від 10 млн. грн., а також відсутність збитків за підсумками двох останніх фінансових років [18].

Апробації IPO вітчизняними підприємствами. Практика використання IPO вітчизняними підприємствами існує, але їх розмахи доволі незначні (табл. 5).

На нашу думку, позитивним вже є той факт, що вітчизняні підприємства використовують інструменти залучення коштів в міжнародному аспекті, але поки що це стосується лише підприємств АПК. Проте, зважаючи на актуальність енергетичної сфери у забезпеченні економічної безпеки країни, особлива роль відводиться підприємствам електроенергетики. Саме на їх прикладі здійснимо оцінювання ефективності IPO як форми інвестиційного забезпечення, оскільки прослідковується значний дефіцит коштів.

Висновки. На основі викладеного матеріалу, варто акцентувати увагу на унікальній сутності IPO як перевіреної світовим досвідом ефективної форми інвестиційного забезпечення діяльності підприємств. Зарубіжні компанії, використовуючи IPO, успішно розвивають свою діяльність та підвищують імідж. Серед інших форм інвестиційного забезпечення (кредитування, емісія

Таблиця 5

Історія виходу на IPO підприємств України в період 2006–2011 рр. [19]

Рік	Назва компанії	Сектор	Обсяг залучених коштів, млн. дол. США	Платформа IPO
2006	Кернел	АПК	0,21	Варшавська фондова біржа
2007	Landcom International	АПК	0,11	Лондонська
2008	Миронівський хлібопродукт	АПК	0,32	Лондонська
2010	Авангард	АПК	0,6	Лондонська
	Мілкіленд		0,08	Варшавська
	AgroGeneration		0,01	Нью–Йоркська
2011	Агроліга, Індустріальна Молочна Компанія, KSG Agro, ОВОСТАР	АПК	разом 1,45	Варшавська

акцій тощо) IPO вимагає значних фінансових витрат та прозорої організаційної структури підприємства, що інколи є визначальними для підприємства та унеможливлює його вихід на IPO. Відносно географічної структури компаній, що виходять на IPO, то першість посідають компанії із США, країн – членів ЄС та Китаю. Вітчизняний досвід показує, що даний інструментарій ще не набув особливого поширення, лише агропромислові підприємства України здійснюють угоди на фондових біржах у сфері IPO. В основному вітчизняні підприємства є учасниками Лондонської та Варшавської фондових бірж.

Тож, IPO як форма інвестиційного забезпечення підприємств є унікальною та достатньо новою для вітчизняних підприємств, але на основі симбіозу досвіду зарубіжних країн та майстерній державній економічній політиці є всі підстави стверджувати, що українські підприємства матимуть достатньо інвестиційних ресурсів для ефективного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. How does an IPO work at the NYSE? // NYSE: New York Stock Exchange [Electronic Resource]. – Reference: https://www.nyse.com/publicdocs/nyse/ listing/IPO_infographic. pdf.
2. Lucas D. Equity issues and stock price dynamics / Lucas D., McDonald R. // Journal of Finance. – 1990. – № 45. – P. 1019–1043.
3. Choe H. Common stock offerings across the business cycle: Theory and evidence / Choe H., Maulis R., Nanda V. // Journal of Empirical Finance. – 1993. – № 1. – P. 3–31.
4. Zingales L. Insider ownership and the decision to go public / L. Zingales // Review of Economic Studies. – 1995. – № 62. – P. 425–448.
5. Позднякова Г.В. IPO як інструмент залучення іноземних інвестицій / Г.В. Позднякова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy/world-economy-and-international-economic-relations/1130-pozdnyakova-gw.
6. Шелехов К.В., Тарасенко А.О. Переваги первинного публічного розміщення акцій (IPO) як інвестиційного інструменту залучення капіталу виробничим підприємством / К.В. Шелехов, А.О. Тарасенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?operation=1&iid=1019.
7. Стефанишин М.В. Формування акціонерного капіталу у фінансовій системі України: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.08 / М.В. Стефанишин; Львівський національний університет ім. І. Франка. – К., 2014. – 18 с.
8. Alibaba провела крупнейшее в истории IPO и привлекла $21,8 млрд. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://siliconrus.com/2014/09/alibaba-ipo-done/.
9. Facebook: IPO и его последствия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.forbes.ru/tehno-package/80985-facebook-vyhodit-na-birzhu.
10. Крупнейшие IPO 2014 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://inventure.com.ua/news/world/krupnejshie_ipo_2014_goda
11. Ernst & Young Global Limited (Прес-центр) – EY – Вдалий, але не рекордний рік для міжнародного ринку IPO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ey.com/UA/uk/Newsroom/News-releases/News-EY-global-ipos-outperform-main-indices-in-good-not-epic-year.
12. London Stock Exchange [Electronic Resource]: Official Web-Page. – Reference: http://www.londonstockexchange.com.
13. Стефанишин М.В. Формування акціонерного капіталу у фінансовій системі України: дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.08 / М.В. Стефанишин; Львівський національний університет ім. І. Франка. – К., 2014. – С. 66.
14. Warsaw Stock Exchange [Electronic Resource]: Official Web-Page. – Reference: http://gpw.pl/root_en.
15. NewConnect [Electronic Resource]: Official Web-Page. – Reference: http://www.newconnect.pl.
16. NYSE Listing Standards [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nyse.com/regulation/nyse/1147474807417.html.
17. Юркевич О.М., Дорошенко С.І., Дорошенко О.І. Географія бірж українських IPO / [О.М. Юркевич, С.І. Дорошенко, О.І. Дорошенко] // Вісник КЕФ КНЕУ імені В. Гетьмана. – 2011. – № 2. – С. 248–258.
18. Вимоги до 1-го та 2-го рівнів лістингу Біржового Списку ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfts.ua/files/tsystem151013.pdf.
19. Шапран В. IPO от А до Я: Справочник эмитента / В. Шапран, Н. Шапран. – К.: Компания «Дагда», 2011. – 141 с.

УДК 338.242.2

Мартынюк Е.А.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента
Международного гуманитарного университета

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРНОЙ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРОХОЛДИНГА В РЕГИОНЕ

FORMATION OF CLUSTER MODEL FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT AGROHOLDINGS IN THE REGION

АННОТАЦИЯ

В статье представлено обоснование создания информационной модели агрохолдинга в соответствии с Концепцией устойчивого развития, которое базируется на необходимости создания локально-интегрированных структур, для формирования предпосылок поддержания и развития экономики Украины с дальнейшим интегрированием в экономические пространство ЕС. Особого внимания заслуживает предложенная концепция использования теорий устойчивого движения неавтономных систем в диссипативных структурах, в которых основные составляющие Концепции устойчивого развития – экономическая, социальная и экологическая микромодели 1-го порядка представлены в виде фракталов, на которые воздействуют точки бифуркации – инновационные аттракторы. Такая модель, во-первых, создает возможность влияния и регулирования при качественном фазовом переходе, во-вторых, склонна к самоорганизации с дополнительным синергетическим эффектом, в-третьих, инвариантна поскольку в качестве шумов используются не только экзогенные, но и эндогенные факторы.

Ключевые слова: сложноструктурированные предприятия, локально-интегрированные структуры, Южноукраинский регион, кластерообразующие технологии, устойчивое развитие, неавтономные системы, диссипативные структуры, фракталы, инновационный аттрактор.

АНОТАЦІЯ

В статті представлено обґрунтування створення інформаційної моделі агрохолдингу у відповідності до загальної Концепції стійкого розвитку, яке ґрунтується на необхідності створення локально-інтегрованих структур, для формування передумов підтримки та розвитку економіки України, що дозволить у майбутньому інтегруватися до економічного простору ЕС. На особливу увагу заслуговує запропонована концепція використання теорії стійкого руху неавтономних систем в дисипативних структурах, в яких основні складові Концепції стійкого розвитку – економічна, соціальна та екологічна мікромоделі 1-го рівня представлені у вигляді фракталів, на які впливають точки біфуркації – названі автором інноваційними атракторами. Така модель, по-перше, створює можливості впливу та регулювання при якісному фазовому переході, по-друге, схильна до самоорганізації с додатковим синергитичним ефектом, інваріантна, оскільки в якості шумів використовує не тільки екзогенні, а ще і ендогенні фактори.

Ключові слова: складноструктуровані підприємства, локально-інтегровані структури, Південноукраїнський регіон, кластероформуючі технології, стійкий розвиток, неавтономні системи, дисипативні структури, фрактали, інноваційний атрактор.

ANNOTATION

The article is dedicated to substantiation of creation of the information model of an agricultural holding (this substantiation is based on necessity of creation of locally integrated structures) in accordance with a sustainable development concept in order to form prerequisites of support and development of the Ukrainian economy, which will lead to further integration of the economy in the economic area of the EU. The author has considered the main paradigms of initiation and formation of territorial and production complexes related to the southern region of Ukraine. The author has substantiated precisely this territorial and geographic scaling. Firstly, such a model creates an opportunity of influence and regulation in the process of qualitative phase transition. Secondly, it tends to self-organizing with an additional synergetic effect. Thirdly, it is multi-version, since exogenous as well as endogenous factors are used as interferences.

Keywords: complex structured enterprises, locally integrated structures, the southern region of Ukraine, cluster-forming technologies, sustainable development, non-autonomous systems, dissipative structures, fractals, innovative attractor.

Постановка проблемы. Траектория и скорость экономических процессов, изменения, которые происходят в макро- и мега экономическом пространстве, закономерно, а иногда и симультанно создают необходимые предпосылки для возникновения и разработки адекватных инструментов и методов, а также формирование моделей организации эффективного управления предприятием, которые обеспечат его устойчивое развитие. Чем интенсивнее проявляется влияние экзогенных факторов, тем большую актуальность приобретает проблема создания и внедрения адекватной и действенной информационной модели устойчивого развития предприятия, это особенно актуально для сложноструктурированных предприятий.

Опыт развития подобных структур в экономически развитых странах показывает, что формирование такой модели позволит вывести на новый уровень развития потенциал внутренней инфраструктуры страны, усилит межрегиональные связи и послужит катализатором дальнейшего укрепления и роста национальной экономики. На наш взгляд, такой сценарий благоприятен для формирования аналогичных платформ развития регионов Украины и позволит органично интегрироваться в европейское пространство.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам развития экономических кластерных образований занимаются во многих странах последние 20 лет. Современный опыт формирования региональных кластеров исследовался такими зарубежными классиками-экономистами, как А. Маршал, М. Портер, Т. Андерсон, Т. Харрис. В процесс опытно-прикладного исследования включилось большое сообщество российских ученых. Исследования кластерных механизмов для развития региональной экономики приводятся в трудах А.Г. Гранберга,

Н.С. Касимова, В.Ю. Малова, И.В. Пилипенко, М.А. Семенова, В.П. Третьяка, М. Энрайта и др.

Вопросы теории и практики устойчивого развития региона рассматриваются в работах как украинских, так и зарубежных ученых. Основам теории устойчивого развития посвящены труды ведущих зарубежных ученых, таких как Д.Х. Медоуз, Д. Хартвик. Среди украинских экономистов фундаторами являются А. Береза А.М. Войнаренко, В.М. Геец, И.О. Пятак, С.В. Соколенко, М.П. Фрейдлин и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Однако в этих публикациях по-прежнему недостаточно проработанными выглядят вопросы, связанные с определением форм и моделей кластерных образований, определяемых как территориальной принадлежностью и соответствующими производственными потребностями региона, так и спецификой конкретной сферы их деятельности. К числу актуальных и фрагментарно проработанных вопросов развития пространственно-локализованных систем, также относится и повышение эффективности их деятельности на основе формирования различных кластерных образований, создание точек экономического роста и новых форм интеграционного взаимодействия.

Цель исследования состоит в обосновании методов формирования кластерных образований в экономике региона как фактора, обеспечивающего устойчивое развитие территорий.

Изложение основного материала исследования. Формирование многоукладной экономики, становление институтов и формирование новых адаптивных и современных моделей функционирования предприятий разных отраслей промышленности, разных масштабов и юридических форм собственности, требует кардинального изменения видения и подходов к пространственно-организационному размещению элементов национальных экономик и механизмов взаимодействия.

Нами было установлено, что главной особенностью формирования и развития пространственно-локализованных систем как модели устойчивого роста региона является преобразование институциональных форм, образование высокодиверсифицированных структур интеграционо-корпоративного типа.

На основе обобщения соответствующих теоретических положений и выявленных особенностей формирования и развития пространственно локализованных систем мы утверждаем, что, зарождаясь в виде локальных «точек» зон экономического роста, они трансформируются в территориально-производственные комплексы (ТПК), а затем — посредством имплементирования недостающих инфраструктурно-институциональных компонентов — в разнообразные кластерные формы, которые формируются вследствие обособления структурных единиц ТПК, что говорит о необходимости построения принципиально новой системы регионального, территориального и корпоративного управления, обеспечивающей проявление агломеративных эффектов для удовлетворения растущих потребностей экономики региона и создания предпосылок использования модели устойчивого развития [1, с. 27; 2, с. 240].

В этой связи появляется необходимость определения такой формы организации и развития пространственно-локализованных систем, которая бы консолидировала в себе высокие конкурентные преимущества, инновационную ориентированность и значительный экспансионный потенциал. При этом в качестве методологической основы решения разноплановых и многоаспектных задач в этой области нами выбрана теория кластеров, что потребовало детального исследования и графического представления трансформационно-эволюционного процесса преобразования территориальных «точек» и зон экономического роста в ТПК, а затем в разнообразные кластерные формы [3, с. 57].

В качестве экспериментальной зоны, нами определена зона Южноукраинского региона. Предпосылками формирования структурной единицы «Южноукраинский регион» являются исторические и этнокультурные закономерности развития приднепровско-приченоморско-приазовского региона, а также схожесть природно-климатических и агропромышленных тенденций развития. Исходя из перечисленных условий, южноукраинский регион можно определить как объединение Одесской, Николаевской и Херсонской областей, иногда добавляют и Запорожскую область по схожести ряда параметров [4, с. 56].

В этом регионе уже создан и функционирует ряд кластерных объединений. Например, в Николаевской области создано пять кластеров: кластер судостроения и речного судоходства, кластер стройматериалов (г. Очаков), многопрофильный кластер виноградарства и виноделия (г. Коблево), продовольственный кластер (в Жовтневом районе Николаевской области).

В Одесской области создан кластер «Транзитный потенциал Украины», три кластера в Придунайской долине, кластер органичного земледелия, кластер зеленого сельского туризма, кластер альтернативной энергетики.

В Херсонской области создан транспортно-логистический кластер «Южные ворота Украины», который объединил 106 предприятий и организаций, среди которых – три морских торговых порта, семь речных портов, пять судоходных компаний, судоремонтные верфи, предприятия железнодорожного и автомобильного транспорта и аэропорт.

Исследование развития пространственно-локализованных систем подтвердило, что это регион имеет высокий потенциал развития в пяти основных отраслях экономики с высоким наукоемким и инновационным приоритетом, поэтому создание модели регулирования и развития устойчивого развития является ядром

кластерообразующих элементов фрактального типа. Достижения устойчивого экономического роста экономики, восстановления производственных связей и уменьшения социальной депривированности территорий возможно при формировании субкластерных структур, которые смогут поддерживать сложившуюся специализацию локалитетов, усиливая кластрообеспечивающую инфраструктуру.

Отечественные и зарубежные ученые, которые занимаются исследованием теорий устойчивого развития, не пришли к единому мнению относительно количества составных элементов [5, с. 16; 6, с. 16]. Большая группа ученых в общепринятой Концепции устойчивого развития выделяет экономическую, экологическую и социальную группу факторов, которые, естественно, формируют микромодели из экзогенных и эндогенных преобразователей. Нам представляется это экономически грамотным, однако современные стратегические трансформации бизнес-среды невозможны без введения бифуркационного элемента для качественного фазового перехода. Этим элементом мы называем инновационный аттрактор, который формирует ламинарное течение, пронизывая каждую составляющую (экономическую, социальную и экологическую) в субкластерах и создает управляемый диффузионный механизм.

Инновационный аттрактор создает область притяжения из множества начальных точек (небольших или крупных инновациях, в одном отделе или целом комплексе предприятий), они проникают и распространяются по всем предприятиям холдинга и со временем изменяют все фазовые траектории развития предприятия, предопределяя стратегию устойчивого роста (рис. 1).

Уникальным свойством скейлинговой структуры является масштабная самоповторяемость. Это означает, что даже увеличивая размеры холдинга или вплетая новые субкластерные структуры, мы просто увеличиваем участки аттрактора, и создаем уникальный механизм управления. Таким образом, создавая модель устойчивого развития агрохолдинга, в каждом субкластере создается фрактал из трех основных составляющих концепции устойчивого развития (экономической, экологической и социальной), с точкой бифуркации – инновационным аттрактором.

Для создания информационной модели устойчивого развития нам представляется возможным использование математического аппарата изучения диссипативных структур, поскольку они являются результатом развития собственных внутренних неустойчивостей в системе. Процессы самоорганизации возможны при обмене энергией и информацией с окружающей средой, т. е. при поддержании состояния текущего равновесия, когда потери на диссипацию компенсируются извне. Эти процессы описываются нелинейными уравнениями для макроскопических функций [7].

Фазовый переход означает скачкообразное изменение свойств при непрерывном изменении внешних параметров. Неравновесный фазовый переход определяется флуктуациями. Они нарастают, увеличивают свой масштаб до макроскопических значений. Возникает неустойчивость, и система переходит в упорядоченное состояние. Неравновесные фазовые переходы различной природы имеют общие характеристики. Индикаторные показатели мы разбили на основные группы и сформировали в таблицу 1 (разработано автором с использованием [8, с. 25]).

Отметим, что взаимная согласованность и стабильное функционирование, а особенно развитие, невозможны без постоянного балансирования между состояниями роста и гармоничного равноденствия.

Прежде всего упорядочение связано с понижением симметрии, что обусловлено появлением ограничений из-за дополнительных связей (корреляций) между элементами системы. В точке перехода симметрия меняется скачком, инициированным инновационным аттрактором в точке бифуркации.

Выводы. Как социально-экономические, так и экологические объекты относятся к классу устойчиво неравновесных систем, существующих в условиях и за счет протекания сквозь них энергоинформационных потоков, поэтому

Рис. 1. Архитектоника информационной модели устойчивого развития агрохолдинга (авторская разработка)

Таблица 1

Экономические факторы	
Эндогенные	Экзогенные
Наличие рынков сбыта	Темпы роста реального ВВП
Разветвленность внутреннего рынка страны	Уровень тенизации экономики
Инвестиционная активность компании	Инвестиционный фон в основной капитал отрасли
Рентабельность производства	Структура собственности
Ценообразование в отрасли и на рынке	Контроль над уровнем и качеством проектов по капитальным вложениям в экономику
Темпы роста покупательской способности на внутреннем рынке	Уровень развития международного распределения труда в задействованных и сопредельных отраслях
Система налогообложения	Структура и состояние межотраслевой интеграции
Производственно-технические факторы внутри каждого предприятия компании	Степень ресурсоориентированности и фондоемкости предприятия
Экологические факторы	
Эндогенные	Экзогенные
Затраты компании на экологию	Государственная политика природопользования
Использование экологически безопасных, ресурсо- и энергосберегающих технологий	Природоохранное законодательство в стране
Рациональное природопользование и охрана труда	Международное сотрудничество по вопросам ресурсных и экологических проблем
Требование ресурсной и экологической безопасности	Региональные схемы устойчивого и экологообеспечивающего устойчивого развития
Социальные факторы	
Эндогенные	Экзогенные
Система оплаты и условия труда	Трудовое законодательство
Требования к квалификации и компетенции сотрудников	Демографическая ситуация в стране
Уровень заболеваемости и травматизма	Социальная политика государства
Уровень производительности труда	Государственная инвестиционная политика в сфере охраны здоровья
Инновационные факторы выделены в отдельную микромодель	

регулирование таких систем возможно при использовании теорий устойчивого развития с использованием равновесных диссипативных сил неавтономных систем. Последние исследования в области «диссипативных структур» позволяют делать вывод о том, что процесс «самоорганизации» происходит гораздо быстрее при наличии в системе внешних и внутренних «шумов», а также аттракторов. Таким образом, шумовые эффекты приводят к ускорению процесса «самоорганизации», а точки бифуркации создают импульсы для качественного фазового перехода структуры на новый уровень. Принимая во внимание, что каждый фрактал содержит экзогенные и эндогенные факторы (внешние и внутренние «шумы»), эффект «самоорганизации» системы будет иметь синергетический характер, который можно измерить и в некоторой степени регулировать в точках бифуркации внутри субкластеров, чем в дальнейшем и намерен заниматься автор.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Войнаренко М., Береза А. Кластерные объединения: международный опыт и украинские реалии / М. Войнаренко, А. Береза //Экономист, 2013. – № 10. – С. 27–30.
2. Абрамов Р.А. Роль и место территориальных кластеров в развитии экономики российских регионов / Р.А. Абрамов // Экономические науки. – 2009. – № 8(57). – С. 239–245.
3. Горетов И.Н. Перспективы реализации кластерных инициатив в регионах / И.Н. Горетов // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 12. – С. 54–57.
4. Мартынюк Е.А. Создание агроинформационных систем Южноукраинского региона // Фотинские чтения: сборник материалов ежегодной международной научно-практической конференции (Ижевск, 27–28 марта 2014 г.). – Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2014. – С. 55–58.
5. Національна парадигма сталого розвитку України / За заг. ред. Акад. НАН України, д. т. н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б.Є. Патона. – К.: Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАНУ, 2012. – 72 с.
6. Воронов А.Ф., Буряк А.А. Кластерный анализ — база управления конкурентоспособностью на макроуровне / А.Ф. Воронов, А.А. Буряк // Маркетинг. – 2003. – № 1. – С. 13–20.
7. Бияков О.А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты / О.А. Бияков. – М.: Издательство Томского университета. [Электорнный ресурс]. – Режим доступа: http://vtit.kuzstu.ru/books/shelf/book7/index.html.
8. Агарков А.К. Индикаторы оценки использования производственного потенциала / А.К. Агарков // АПК: экономика, управление. – 2007. – № 4. – С. 25–26.

УДК 631.14:330.341.1

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

АНАЛІЗ ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ДО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

READINESS ASSESSMENT AGRIBUSINESS COMPANIES TO INNOVATIVE DEVELOPMENT AS AN INTEGRAL PART OF THEIR COMPETITIVENESS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні проблеми низького рівня інноваційного розвитку та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання агропромислового комплексу України. Встановлено, що не вирішеними залишаються проблеми визначення об'єктивних критеріїв економічної ефективності інноваційної діяльності у сфері агропромислового комплексу. Запропоновано теоретико-практичний підхід оцінки готовності підприємств цього комплексу до впровадження інноваційних стратегій розвитку.

Ключові слова: інновації, інноваційно-інвестиційні стратегії, інноваційна активність, інвестиційна привабливість, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные проблемы низкого уровня инновационного развития и инвестиционной привлекательности субъектов ведения хозяйства агропромышленного комплекса Украины. Установлено, что нерешенными остаются проблемы определения объективных критериев экономической эффективности инновационной деятельности в сфере агропромышленного комплекса. Предложен теоретико-практический подход оценки готовности предприятий этого комплекса к внедрению инновационных стратегий развития.

Ключевые слова: инновации, инновационно-инвестиционные стратегии, инновационная активность, инвестиционная привлекательность, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The basic problems of low level of innovative development and investment attractiveness of subjects of menage agroindustrial complex of Ukraine are analyzed in the article. It is set that the unsolved are remained by the problems of determination of objective tests of economic efficiency of innovative activity in the sphere of AIC. The offered theoretical – practical going of estimation of readiness of enterprises of AIC is near introduction of innovative strategies of development.

Keywords: innovations, innovative-investment strategies, innovative activity, investment attractiveness, competitiveness.

Постановка проблеми. Необхідність розвитку інноваційної діяльності агропромислового комплексу (АПК) є однією з ключових проблем, здатних не лише змінити характер виробничої діяльності, але і наповнити її новим сенсом та практичним змістом. Сучасні умови господарювання, що склалися в Україні, вимагають розширеного відтворення агропромислового потенціалу на високотехнологічній основі, ефективність якого повинна забезпечуватися безперервною інноваційною діяльністю підприємств і наукових організацій галузей АПК.

Чимало аспектів стратегії інноваційного розвитку АПК досі залишається принципово не визначеним, зокрема механізми стимулювання і державної підтримки інноваційної діяльності, розширення комерційних можливостей фінансування інноваційних розробок і венчурного підприємництва, поглиблення інформаційних та економічних взаємозв'язків між наукою і виробництвом у процесі використання інтелектуальної власності.

Ситуація, яка склалася в агропромисловому виробництві, характеризується тим, що за наявності доки ще значної наукової і технологічної бази спостерігається занепад інноваційної активності у зв'язку з недостатністю у підприємств власних інвестиційних ресурсів, незначними державної підтримки і бюджетним фінансуванням, недоступністю кредитних ресурсів, низькою інвестиційною привабливістю, гіпертрофованим диспаритетом цін на сільськогосподарську продукцію і матеріально-технічні ресурси, низьким платоспроможним попитом на нову продукцію і технології, високим рівнем ризиків в інноваційній сфері.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Закономірності інноваційного розвитку підприємств досліджувалися в наукових роботах багатьох відомих вітчизняних і зарубіжних учених. Серед українських учених-економістів дослідженнями у сфері інноваційної діяльності займалися В. Александрова, Ю. Бажал, А. Василенко, А. Волков, А. Гальчинский, В. Геєць, М. Денисенко, С. Захарін, С. Ілляшенко, Н. Краснокутська, П. Микитюк, М. Пашута, В. Россоха, А. Чухно та інші. Вагомий внесок в теорію і практику управління інноваційною діяльністю в аграрній сфері зробили такі учені: А. Дацій, М. Зубець, С. Іванюта, А. Крисальний, Д. Крисанов, П. Музика, В. Трегобчук, Л. Федулова. У їх наукових працях висвітлено організаційно-економічні аспекти управління інноваціями в аграрному виробництві.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій, остаточно не вирішеними залишаються проблеми визначення комплексу об'єктивних критеріїв економічної ефективності інноваційної діяльності у сфері АПК,

узгодження підходів до оптимізації внутрішніх і зовнішніх умов інноваційної діяльності, оцінки здатності і готовності галузевого виробництва до впровадження інноваційних стратегій розвитку.

Тому виникає необхідність у формуванні нових наукових підходів до розробки дієвих напрямів інноваційного розвитку і обґрунтування практичних основ для їх реалізації, що і визначає актуальність досліджуваної тематики.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення, обґрунтування і конкретизація методично-практичних підходів до здійснення диференційованого аналізу здатності, можливості і готовності галузевих складових АПК до інноваційно-інвестиційного розвитку в сучасних умовах господарювання, а також визначення комплексу чинників, що визначають ефективність процесу практичної реалізації інновацій в аграрному виробництві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здатність підприємств агропромислового комплексу до здійснення інноваційної діяльності визначається тим, чи повинні підприємство, об'єднання підприємств взагалі прагнути до інновацій. Свідома відмова від інновацій для деяких підприємств АПК може бути вимушеним стратегічним рішенням. Тому здатність галузевого виробництва до інноваційного розвитку починається, на наш погляд, з усвідомлення його дійсної необхідності.

Якщо аналіз ринку і конкурентів підтвердить необхідність, а головне здатність інноваційного розвитку, то підприємства, галузеві об'єднання аграрної сфери можуть визначати стратегічні напрями своєї інноваційної діяльності.

Тобто міра орієнтованості галузевого виробництва на інноваційний шлях розвитку можна визначити шляхом аналізу його здібності, можливості і готовності до інноваційної діяльності.

Можливість агропромислового виробництва до інноваційного розвитку визначається інноваційним потенціалом, тобто здатністю підприємств впроваджувати, притягати і реалізовувати інновації у рамках вибраного стратегічного напряму розвитку. Тому потрібне формування і узагальнення типових умов для диференційованого визначення здатності і готовності підприємств та галузевих складових агропромислового виробництва до інноваційного розвитку на основі порівняння інноваційного потенціалу з певним набором характеристик і проведеної оцінки негативних чинників.

Зауважимо, що галузевий виробничий потенціал досить тісно пов'язаний з інноваційним. Елементами інноваційного потенціалу галузевого виробництва АПК є його матеріально-технічні, технологічні, фінансові, організаційні, інтелектуальні, підприємницькі і кадрові можливості, що дозволяють підприємствам галузі займатися інноваційною діяльністю.

У сучасних умовах господарювання важливої складової інноваційного потенціалу галузевого виробництва є його ресурсне, а головне фінансове забезпечення. Наявність власних і реальна можливість притягнути позикові

Таблиця 1

Характеристика умов, що визначають здатність галузевого виробництва до інноваційного розвитку залежно від вибраного стратегічного напряму

Складові організаційно-економічного механізму АПК	Стратегічний напрям інноваційної діяльності аграрного галузевого виробництва			
	Самостійне виробництво інновацій	Інтеграція діяльності з науковими організаціями	Відставання з мінімальними витратами	Поступальне впровадження окремих інноваційних елементів
Прикладні дослідження і розробки	Чіткий аналіз і інформованість про стан ринку техніки, технології, необхідних для галузевого виробництва	Оперативне фінансування НДДКР і ефективне впровадження розробок у виробництво	Здатність розробляти нові технології і оптимально управляти виробничими процесами	Оцінка можливостей, орієнтація на споживача
Виробництво	Виробництво аграрної продукції із застосуванням системи поступального зростання рівня інноватиності виробництва	Виробництво з оперативним впровадженням інноваційних продуктів	Високопродуктивне, економічно ефективне виробництво	Гнучка, адаптивна структура галузевого виробництва
Фінансове забезпечення	Необхідність наявності істотних сум ризикованих капіталовкладень	Швидка мобілізація значних власних, позикових і притягнених капіталовкладень	Наявність значних матеріально-технічних і фінансових ресурсів	Наявність початкових або середніх матеріально-технічних і фінансових ресурсів
Організаційне забезпечення	Гнучка структура, здатна до адаптації до змін	Поєднання гнучкої, адаптивної структури з економічно ефективною	Організаційна структура механічного типу	Гнучка структура управління органічного типу
Кадрове забезпечення	Оцінка інтелектуального потенціалу підприємства, якісна характеристика кадрів, підвищення кваліфікації	Оцінка наявного інтелектуального потенціалу кадрів, залучення фахівців наукових організацій	Підвищення ефективності кадрового потенціалу, підвищення мотивації	Зростання рівня інтелектуального розвитку кадрів, підвищення кваліфікації

(із використанням розробок [7])

кошти для реалізації інноваційної політики є визначальним чинником при виборі стратегії інноваційного розвитку галузевого виробництва. При цьому враховується не лише можливість здійснення ризикованих капіталовкладень в інноваційну діяльність, але і можливість їх швидкої мобілізації для реалізації інноваційних програм.

Після визначення реально можливого і ефективного напряму інноваційного розвитку необхідно проаналізувати, наскільки можливості інноваційного потенціалу підприємств, галузі АПК відповідають вибраному стратегічному напряму. Це дозволить оцінити реальну здатність до інноваційного розвитку, яка визначається шляхом порівняння наявного інноваційного потенціалу з оптимальним набором характеристик, сприйнятливих до інновацій.

Основним завданням на цьому етапі є визначення та оцінка чинників, що негативно впливають на механізми інноваційного розвитку галузевого виробництва, мінімізація і нейтралізація їх впливу.

Характеристику умов, що визначають здатність агропромислового виробництва до реалізації певної інноваційної стратегії, показано у таблиці 1.

Можливість здійснювати інноваційну діяльність визначається потенційною здатністю галузевого виробництва (інноваційним потенціалом) і сукупністю умов (зовнішніх і внутрішніх чинників), які сприяють або перешкоджають реалізації інновацій.

Зауважимо, що готовність аграрного виробництва до інноваційного розвитку визначається багатьма чинниками, пріоритетними з яких є: обраний стратегічний напрям інноваційної діяльності, наявність ресурсного і організаційного забезпечення, технічний і технологічний потенціал, реальні можливості поширення нововведень галузевими виробниками.

На нашу думку, послідовність аналізу здатності і готовності галузевих складових аграрного виробництва до інноваційного розвитку можна зобразити таким чином, як на рисунку 1.

Готовність галузевого виробництва до інноваційного розвитку можна диференціювати на економічну, виробничу, екологічну, психологічну і правову.

Економічна готовність полягає в рівні ресурсного забезпечення інноваційного розвитку галузевого виробництва: наявність власних засобів, доступ до позикових і притягнених джерел інвестиційних ресурсів, наявність кваліфікованих кадрів, мотивація співробітників до інноватиного підходу до виробничого процесу, сировинна і матеріальна забезпеченість галузевого виробництва. Також до категорії економічної готовності можливо зарахувати наявність ефективних інтеграційних зв'язків підприємств з науковими організаціями, виробниками інноваційних продуктів і розробок у сфері галузей аграрного виробництва.

Виробнича готовність полягає в технічній і технологічній готовності галузевого виробництва до інноваційного розвитку, в наявності виробничих потужностей, оборотних фондів і засобів звернення підприємств галузі, можливості виробництва продукції на інноваційній основі на конкурентоздатному рівні виробничих витрат.

Екологічна готовність полягає у можливості здійснення заходів щодо захисту довкілля, збереження родючості і продуктивності сільськогосподарських угідь(ріллі та багаторічних насаджень). Психологічна готовність відбиває морально-психологічний клімат керівництва підприємств, що склався, його сприйнятливість до прогресивних змін, рівень мотивації в колективі та наявність стимулів для творчої діяльності.

Правова готовність галузевого виробництва до впровадження інновацій проявляється у правовій захищеності розробників, виробників і споживачів нової техніки і технологій. Вона передбачає розробку правових актів, що регламентують стосунки підприємств і окремих осіб у процесі створення, виготовлення, впровадження інновацій, а також розробку інструкцій, положень, методичних матеріалів.

У такий спосіб послідовність аналізу здатності і готовності галузевого виробництва АПК до реалізації інноваційної політики і стратегії, реалізується у три етапи: аналіз здатності аграрного галузевого виробництва до інноваційного розвитку; оцінка можливостей інноваційного розвитку галузі; аналіз готовності галузевого виробництва до реалізації того або іншого стратегічного напряму інноваційної діяльності.

Послідовна реалізація цих етапів дозволить визначити потенційні можливості галузевого виробництва в реалізації інновацій з урахуванням дії сукупності чинників, сприяючих або, навпаки, перешкоджаючих інноваційній діяльності, а також мотиваційних, організаційних і правових складових.

Інноваційна діяльність, як правило, тривала в часі і допускає чітке бачення перспективи. Стратегічне управління інноваціями вирішує питання планування і реалізації інноваційних проектів, розрахованих на значний якісний стрибок у виробничому, організаційному і соціальному середовищі галузевого виробництва. Інноваційна стратегія безумовно доповнює функціональні стратегії будь-якого підприємства, особливо виробничу, кадрову, фінансову, а також стратегію збуту.

Окремо слід виділити інвестиційну складову такого простору. Оскільки здійснення інноваційної діяльності є запорукою виживання і успішного функціонування аграрного виробництва, то значна частина виробничих інвестицій, орієнтованих на розвиток галузевого виробництва, може бути спрямована на фінансування інновацій.

Отже, здійснення інвестиційної підтримки інноваційної діяльності і формування інноваційно-інвестиційної стратегії галузевого вироб-

ництва є дуже актуальним завданням в сучасних умовах господарювання.

Формування інноваційної стратегії значно залежить від можливостей здійснення її повномасштабного фінансування, доступу до джерел ресурсів, оптимального розподілу ресурсів між поточною виробничою та інноваційною діяльністю у процесі виробництва.

Зауважимо, що проблема обмеженості фінансових ресурсів є найпріоритетнішою і найзлободеннішою для аграрних підприємств. Крайня недостатність рівня державної під-

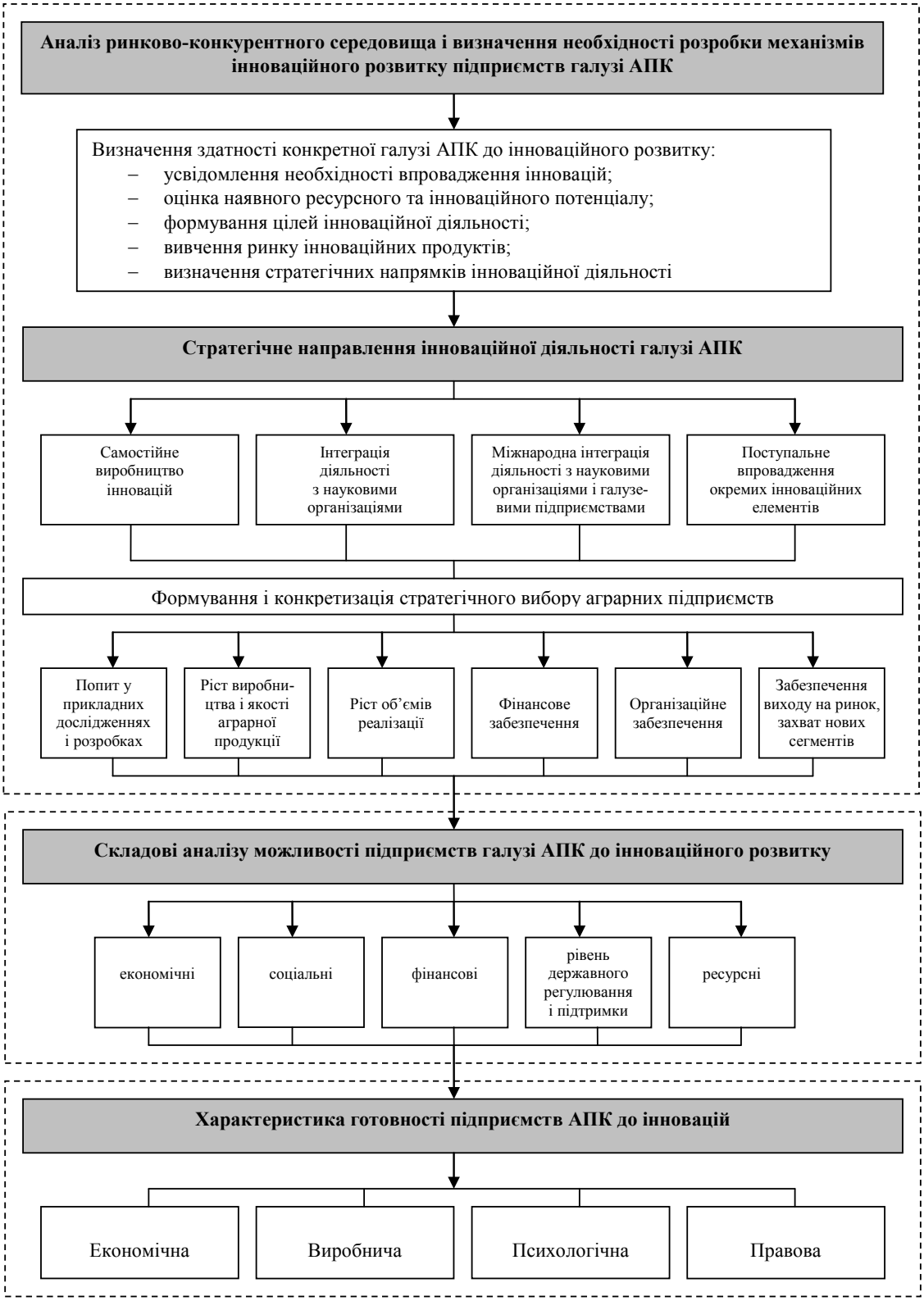


Рис. 1. Алгоритм аналізу здатності, можливості і готовності підприємств галузі АПК до інноваційного розвитку

тримки галузей агропромислового комплексу, низька доступність кредитних ресурсів, незважаючи на об'єктивне зростання потреби у банківському кредитуванні АПК, недостатність власних фінансових ресурсів внаслідок низької рентабельності аграрного виробництва в окремих галузях, практично нівелює саму можливість інноваційного розвитку.

У цьому випадку керівництву необхідно вирішити, або віддати перевагу поточній, налагодженій виробничій діяльності, або активно займатися формуванням і реалізацією інноваційно-інвестиційної стратегії. Проте необхідно відмітити, що для того, щоб досягти поступального зростання і розвитку виробництва, конкурентних переваг, інноваційну діяльність потрібно розглядати як необхідний, постійний і безперервний процес, а етап пошуку реальних, менш витратних джерел фінансування, є дуже відповідальним і складним, оскільки визначає подальшу ефективність і доцільність реалізації стратегії.

Висновки. Зауважимо, що вибір форм і методів інвестиційної підтримки інноваційної діяльності АПК з урахуванням об'єктивної оцінки здатності і готовності галузевих складових до інноваційного розвитку є першочерговим напрямом успішної реалізації інноваційної стратегії. Це визначає доцільність розгляду інноваційної і інвестиційної діяльності галузевого виробництва в окремому синергетично обґрунтованому інноваційно-інвестиційному просторі.

Враховуючи загальну популярність тверджень про пріоритетність ролі держави і галузевої науки в забезпеченні і регулюванні інноваційного розвитку, головними напрямами державної політики інноваційного розвитку АПК на сучасному етапі повинні стати:

– забезпечення сприятливих умов для здійснення модернізації виробничої бази агропромислових підприємств, підвищення інноваційної сприйнятливості та інвестиційної привабливості агропромислового виробництва;

– прийняття концепції партнерства держави, наукового співтовариства і агробізнесу в досягненні параметрів державних галузевих програм і проектів формування внутрішнього ринку споживання продовольства і експертного потенціалу наукомісткої продукції АПК;

– створення дієвої інфраструктури генерації наукових знань і здійснення інноваційних процесів, спрямованою на формування ринку наукомісткої продукції відповідно до попиту споживачів;

– підвищення ролі регіонів в розвитку інноваційних процесів в аграрному секторі, застосування методів сприяння інноваціям.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Володін С.А. Теоретико-методологічні та організаційні засади інноваційного провайдингу на наукоємному аграрному ринку / С.А. Володін // Вісник КіБіТ. – К., 2013. – С. 13-85.
2. Зубець М.В. Економічні аспекти реформування агропромислового комплексу України / М.В. Зубець, М.Д. Безуглий. – К.: Аграрна наука. – 2014. – 32 с.
3. Інноваційна діяльність в агропромисловому виробництві України / [М.М. Кулаєць, М.Ф. Бабієнко, П.А. Лайко та ін.] // Економіка АПК. – 2014. – № 6. – С. 113-119.
4. Коденська М.Ю. Інноваційний продукт аграрно-економічної науки, його оцінка та інвестиційне забезпечення [Електронний ресурс] / М.Ю. Коденська, Н.М. Перепелиця // Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаева. Серія «Економіка АПК та природокористування». – 2012. – № 11. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem Biol/Vkhnau ekon/ 2009_II/pdf/I I_02.pdf.
5. Малік М.Й. Методичні підходи до організації маркетингу інновацій наукоємного ринку агропромислового виробництва / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 22-26.
6. Марчук Л.П. Особливості інвестиційно-інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві / Л.П. Марчук // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 96-100.
7. Покотилова В.І. Іноваційний розвиток аграрного сектора в умовах НТР [Електронний ресурс] / В.І. Покотилова // Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку та окремий бізнес: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (5-6 бер. 2009 р.). – Режим доступу: http://www. confcontact. com/2009_03_05/I_pokotilova.htm.
8. Сирцева С.В. Фінансово-кредитне забезпечення інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств України / С.В. Сирцева // Економічний простір. – 2013. – № 33. – С. 258-265.
9. Гришова І.Ю Зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства / І.Ю Гришова, Т.С. Шабатура // Облік і фінанси. – 2013. – № 1. – С. 99-105.
10. Кужель В.В. Соціальна складова економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери / В.В. Кужель // Вісник КіБіТ. – 2014. – № 3(25). – С. 37-47.
11. Крюкова І.О. Формування фінансової безпеки агропромислових підприємств / І.О. Крюкова // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 4(58). – С. 41-45.

УДК 338.64

Молодецький С.С.
здобувач кафедри управління фінансово-економічної безпеки
Університету економіки та права «КРОК»

СУТНІСТЬ РЕЙДЕРСТВА ТА ШЛЯХИ БОРОТЬБИ З НИМ

ESSENCE OF RAIDING AND WAY OF FIGHT AGAINST IT

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність рейдерства як об'єктивного негативного явища. Розглянуто основні ознаки та причини виникнення рейдерства в Україні. Поданий аналіз методів рейдерського захоплення підприємств. Досліджено основні способи, схеми захоплення підприємств та шляхи боротьби з рейдерством, зв'язок рейдерства з фінансовим шахрайством.

Ключові слова: рейдерство, недружнє поглинання, захоплення підприємств, злиття та поглинання підприємств, фінансове шахрайство.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность рейдерства как объективного негативного явления. Рассмотрены основные признаки и причины возникновения рейдерства в Украине. Проанализированы методы рейдерского захвата предприятий. Исследованы основные способы, схемы захвата предприятий и пути борьбы с рейдерством, связь рейдерства с финансовым мошенничеством.

Ключевые слова: рейдерство, недружественное поглощение, захват предприятий, слияние и поглощение предприятий, финансовое мошенничество.

ANNOTATION

Essence of corporate raid is exposed in the article, as the objective negative phenomenon. Basic signs and reasons of origin of corporate raid are considered in Ukraine. The methods of raider capture of enterprises are analysed. Basic methods, charts of capture of enterprises and way of fight, are investigational against a corporate raid. Connection of corporate raid with a financial swindle.

Keywords: corporate raid, unfriendly absorption, capture of enterprises, confluence and absorption of enterprises, financial swindle.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку корпоративних відносин, прав власності та законодавчої бази в Україні стає надзвичайно актуальною проблема рейдерських захоплень підприємств, зокрема підприємств акціонерної форми власності. Світова фінансова-економічна криза поглиблює проблему, створюючи передумови для збільшення уваги гравців ринку злиття та поглинання до незаконних та частково законних методів отримання контролю над активами підприємств. Ці процеси негативно впливають на рівень економічної безпеки підприємства і вимагають розробки захисних заходів, які б дозволили мінімізувати рівень досліджуваного ризику в діяльності підприємства.

Вкрай актуальною є тема дослідження видів фіанасового шахрайства. Для вчинення фінансових шахрайств характерним є застосування сучасних технологій злочинної діяльності, зокрема: створення фіктивних підприємств та маскування справжніх намірів їх засновників за допомогою удаваних юридичних угод, а також злочинних наслідків під «невдалу» господарську діяльність (доведення до банкрутства, реорганізація фірм); підроблення фінансових та інших документів; неправомірне використання комп'ютерів, їх систем і комп'ютерних мереж; відмивання коштів шляхом їх конвертації та переведення на банківські рахунки зарубіжних компаній тощо. Шахрайські схеми реалізують злочинні угруповання, що мають міжрегіональні й транскордонні зв'язки та користуються підтримкою корумпованих представників фінансових установ й органів влади. Це визначає високий рівень латентності злочинів, сприяє професіоналізації шахраїв, їх подальшій корпоратизації та перетворенню на найнебезпечніший сегмент організованої економічної злочинності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам рейдерства, недружнього злиття та поглинання на пострадянському просторі присвячені роботи таких російських науковців, як І. Тунік, В. Поляков, І. Владімірова, М. Іонцева, Ю. Іванова, К. Лисенко, А. Пирогова, І. Рудик, С. Савчук, Я. Якутіна та інші. Проте їх роботи присвячені насамперед юридичній складовій механізму захисту від рейдерського захоплення, а також розгляду окремих складових процесу рейдерського захоплення підприємства.

Висвітленням питання в українських умовах займалися такі дослідники, як О. Барановський, М. Біроваш, А. Блинов, Н. Богута, З. Варналій, Н. Вернер, Н. Губенко, Є. Дубогриз, А. Єременко, І. Зайцев, І. Звяпнцева, В. Ковальова, О. Красніков, В. Кульпінов, Р. Кульчинський, А. Лаврик, А. Лузер, С. Лямець, О. Ляшенко, О. Музиченко, І. Наумець, В. Письменко, Н. Резниченко, Г. Савіна, І. Сергєєв, В. Сєров, С. Сироватка, О. Струк, В. Фролова, О. Шкарпова, А. Черпак, А. Янгаличев. Роботи авторів присвячені головним чином аналізу ринку злиття та поглинання в Україні, опису потенційної загрози рейдерських захоплень підприємств, а також дослідженню окремих випадків таких захоплень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нагальним питанням є подальше дослідження рейдерства, як обєктивно існуючого негативного явища, методів рейдерського захоплення, та способів захисту від нього, з обов'язковим комплексним розглядом цих питань.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття сутності рейдерства, основних способів захоплення підприємств та визначення

оптимальних шляхів протидії цьому негативному явищу. Аналіз методики розслідування фінансових шахрайств у бюджетній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведені дослідження надали можливість стверджувати, що рейдерство є цілком закономірним етапом розвитку української економіки та дієвим інструментом перерозподілу власності і поширення компаніями своєї діяльності, який має велику кількість передумов для подальшого розростання й потребує створення ефективних технологій захисту не тільки на рівні держави, але й на рівні окремого підприємства.

Поширення в економіці України процесів злиття та поглинання під впливом факторів внутрішнього середовища призвело до появи такого специфічного соціально-економічного явища як рейдерство. На відміну від рейдерства процеси злиття та поглинання є цивілізованими та законними методами встановлення контролю над іншим підприємством, насамперед акціонерної форми власності, та не розмежовує понять злиття та поглинання. Рейдерство ж є проявом недружнього поглинання, в ході реалізації якого залучаються псевдолегітимні методи та технології, що створюють враження уявної законності дій. Крім того, рейдерство може бути спрямованим проти підприємства будь-якої організаційно-правової форми [1].

У державах з такою економікою як наша, умови для рейдерства створюються в той момент, коли суб'єкт господарської діяльності приватизується незаконним шляхом. Сумнівна передісторія приватизації об'єктів, коли підприємства з розірваними технологічними та економічними зв'язками були насильно кинуті в «ринок» за цілковитої відсутності ринкової інфраструктури, сприяла появі незадоволених міноритарних акціонерів. А це – практично весь набір умов для успішного рейдерського захоплення. Рейдер не може здійснити захоплення об'єкта, якщо його корпоративна історія бездоганна, й немає ані найменших причин для судових позовів. Рейдер також не зможе атакувати господарське товариство, перекуповуючи акції в міноритарних акціонерів, якщо його власники консолідували 80-100% акцій. Наявність корпоративного спору – це все, що потрібно вмілому рейдеру для втілення своїх амбіційних планів захоплення. Насправді ж, ця проблема є набагато глибшою [2].

У випадку з Україною та іншими країнами СНД рейдерство є об'єктивним явищем, яке неможливо було обійти після приватизації, внаслідок якої фактичний контроль над більшістю підприємств отримали так звані «червоні директори». Перші атаки рейдерів у нашій країні були спрямовані саме на такі об'єкти – з непрофесійним менеджментом, значними активами, які використовують зовсім неефективно.

У той період можна було говорити про те, що рейдерство виконувало індикативну функцію розвитку економіки і демонструвало становлення нормальних ринкових відносин. Саме тоді з'явилася метафора про те, що «рейдери – це санітари бізнесу» – як вовки в тундрі, знищують хворих тварин – рейдери знищували неефективний бізнес, що розпоряджався значними активами [3].

Ознаками початку захоплення можуть бути: перевірки різними органами з питань, що стосуються установчих документів, «очорнення» репутації компанії з метою зниження вартості акцій тощо. Головною ознакою рейдерства є його зв'язок з адміністративним ресурсом: правоохоронними органами, органами місцевого самоврядування, вищими органами державної влади.

Зрозуміло, що рейдерські атаки на підприємства відбуваються цілеспрямовано та сплановано. Зокрема, діє чітка і стала ієрархія у компаніях, які спеціалізуються та надають саме рейдерські послуги. Ринок таких послуг в Україні складається приблизно з сотні середніх та дрібних фірм, здебільшого юридичних. Ці фірми можуть займатися як рейдерською, так і антирейдерською діяльністю: захистом суб'єктів підприємництва від рейдерських атак.

Структура фірми-рейдера має багато спільного з PR-компанією. У її складі є юрист, економіст, особа, яка відповідає за зв'язки з органами виконавчої влади і місцевого самоврядування, з криміналітетом. У команді можуть бути також психолог, журналіст, іноді – колишні працівники спецслужб. На чолі організації стоїть лідер-стратег. Кожен член організації має конкретні завдання [4].

Що цікаво: середній вік рейдерів – лише 25 років. Очолює компанію, зазвичай, людина з певним життєвим досвідом. Переважно рейдер отримує від 20% до 50% вартості проекту. А за підрахунками експертів, залежно від потужності підприємства-жертви, рейдерська атака може коштувати від 100 тис. до мільйона доларів. Діє рейдерська організація на основі проектного менеджменту: команда та варіанти рейдерського захоплення підбирають під кожний конкретний проект.

У цей час ми стали свідками настання новітнього етапу перерозподілу власності у всіх галузях промисловості, на ринку нерухомості. Перерозподіл власності, що полягає в перерозподілі капіталу, своєрідний оздоровлюючий фактор для економіки країни, обумовлений так званим впливом свіжої крові у виробництво, в реформування галузей. Разом з тим недосконалість законодавства дозволяє здійснювати недружні поглинання підприємств, метою яких зовсім не розвиток якої-небудь структури, а одержання у власність великих забудов і заволодіння земельних ділянок шляхом відносно невеликих витрат.

Проблема рейдерства залишається актуальною, і випадки захоплення підприємств мають місце по всій Україні. У Києві щорічно відкривається близько 50 кримінальних проваджень проти «чорних рейдерів». І це лише надводна частина айсберга – загальна кількість таких

«війн» обчислюється тисячами. Доходи від рейдерства в багато разів перевершують доходи від продажу наркотиків. Витративши один мільйон на корпоративне захоплення успішної компанії, рейдер одержує до сорока мільйонів прибутку.

В Україні рейдерам дійсно досить вільно живеться. Одна із причин такого життя українських рейдерів – високий ступінь криміналізації бізнесу та корупції.

Головна причина розвитку рейдерства – повна «зараженість» української влади корупцією. В 75% випадків в «чорному» рейді беруть участь представники влади. У практику ввійшов шантаж власників і бізнесу з боку державних структур. Правоохоронні органи найчастіше розглядають корпоративні конфлікти як сферу своїх інтересів. Держструктури шантажують власників і менеджмент компаній.

Прикладом такого союзу – ситуація в сфері арешту й продажу конфіскованого товару, що належить захоплюваній компанії. Рейдери й правоохоронці діють на взаємовигідних умовах. Перші послабляють компанію, другі заарештовують майно і через 3 дні це майно вже реалізоване в десятки раз менше його вартості. Якщо не позбутися прогалин в законодавстві, десятки й сотні мільярдів доларів будуть розкрадатися. Будь-який вид майна, що попадає чиновникам, продається через афільовані структури за вартістю, заниженою в десятки разів.

В Україні спостерігається разюча байдужість до такого руйнівного явища, як незаконне захоплення підприємств. Наприклад, в Англії виявилося всього два випадки недружнього захоплення підприємств, після цього Палата громад протягом місяця прийняла необхідний закон, а ще через два тижня Палата лордів його затвердила, побачивши небезпеку розвалу виробничого сектору своєї країни, і тому негайно були вжиті превентивні заходи!

Від часу виявлення проблеми до прийняття по ній рішення проходять роки. Правоохоронні органи не знають, як діяти в такій ситуації.

Ми зараз переживаємо такий період розвитку відносин, коли необхідно бути юридично грамотним, підкованим і знаходити засоби захисту свого бізнесу.

Далеко не всякий рейд носить незаконний характер. Рейдерство може бути «білим», коли агресори діють винятково економічними методами, залишаючись у правовому полі. Експерти вважають, що боротися з білим рейдом безглуздо – він законний, це частина конкурентного протистояння.

Прагнучи захопити підприємство, «білі» рейдери йдуть на різні цілком законні пастки, наприклад, придивившись до єдиного на весь район жироперероблного комбінату, вони скупили все молоко в районі. Комбінат залишився без сировини, вліз у борги й став їхньою легкою здобиччю.

Головні вороги економіки – «чорні» рейдери. Основні їхні інструменти: використання корумпованих чиновників; підробка документів; підробка рішення суду винесеного в іншому регіоні, бажано максимально віддаленому від підприємства та з максимальною різницею в часі.

Одним із способів такого захоплення є юридичне блокування пакета акцій. Його суть полягає у накладенні через суд арешту на право голосування акціями. Як правило, таке рішення одержують шляхом підкупу судді або надання підроблених документів. Суть у тому, що загарбники блокують пакет акціонера, причому з розрахунками, що б при проведенні загальних зборів збирався кворум. Це приводить до зменшення частки власників підприємства й може дозволити рейдерам прийняти потрібні рішення. Різновид цього способу – фізичне блокування акцій. Досягається вона простими, але дійовими заходами: наприклад, акціонерові випадково неправильно повідомляють місце проведення зборів, по дорозі його може затримати працівник ДАІ, він може потрапити в аварію або застрягти в ліфті. В окремих випадках, акціонера можуть просто фізично не допустити на збори.

Наступний спосіб відрізняється відвертим беззаконням, однак, завдяки прогалинам законодавства він досить ефективний і часто застосовується. Це маніпуляції з реєстром акціонерів. Цей спосіб заснований на тому, що, частки акціонерів визначаються записом у реєстрі акціонерів. Звідси проситься висновок, що можна не купувати акції, а просто змінити реєстр, збільшити свою частку акцій і на «законній» підставі ухвалити рішення щодо продажу активів. Така підміна здійснюється досить просто. Шахраї приходять у податкову інспекцію з підробленим протоколом про нібито проведене засідання акціонерів, на якому було ухвалене рішення про зміну в складі керівництва. Оскільки на сьогодні податкові інспекції не наділені правом перевіряти вірогідність інформації, що надається їм, вони реєструють підроблені документи. Потім у супроводі озброєних людей в уніформі злочинці приходять у приміщення компанії й нерідко силою виганяють нічого не розуміюче керівництво фірми і її співробітників. І поки керівництво компанії звернеться з позовом до суду, пройде досить багато часу, щоб шахраї встигнули розпродати майно підприємства й зникнути.

Фінансове шахрайство щільно повязано з рейдерством та, як правило, сприяє виникненню цього негативного явища. В сфері фінансового шахрайстава існує три найбільш розповсюджені технології розкрадань бюджетних коштів: розкрадання, вчинені шляхом незаконного відшкодування ПДВ; розкрадання, вчинені шляхом злочинної змови керівників суб'єктів господарювання та бюджетних організацій; розкрадання, вчинені службовими особами бюджетних організацій.

Аналіз структури способу вчинення злочинів, пов'язаних з незаконним відшкодуванням ПДВ, дає змогу виокремити дві його складові

залежно від загальної мети, які ставлять перед собою злочинці: перша – характеризується ненадходженням до бюджету належних сум ПДВ, акцизів й інших податків і зборів (ухилення від оподаткування); друга – метою якої є незаконне заволодіння бюджетними коштами й розпоряджання ними в особистих цілях.

Другий механізм є технологією фінансового шахрайства. До найбільш характерних технологій незаконного відшкодування ПДВ слід віднести: способи незаконного відшкодування ПДВ при проведенні експортно-імпорт-них операцій; способи незаконного відшкодування ПДВ при проведенні операцій на внутрішньому ринку [5].

Типовими схемами незаконного відшкодування ПДВ унаслідок проведення експортно-імпортних операцій є такі: експорт товарів за штучно завищеними цінами з використанням у ланцюгу постачальників фіктивних; експорт товарів за штучно завищеними цінами з використанням у ланцюгу офіційного виробника; експорт товарів за завищеними цінами із застосуванням штучного виробництва товарів, які експортуються; реалізація товарів за експортними угодами без фактичного перетинання ними митного кордону.

Аналіз матеріалів оперативного відпрацювання підприємств та вивчення слідчої практики свідчать, що широкого розповсюдження набули такі технології незаконного відшкодування ПДВ при проведенні операцій на внутрішньому ринку: реалізація товарів за ціною, нижчою за ціну придбання; використання умов товарного кредиту з проведенням вексельних розрахунків; штучне формування товарних залишків [6].

Сутність розкрадань бюджетних коштів, учинених шляхом змови керівників суб'єктів підприємницької діяльності та бюджетних організацій, полягає у списанні бюджетних асигнувань з бюджетного рахунку відповідної установи на користь фізичних або юридичних осіб, які перебувають з керівником цієї установи у змові або підконтрольні йому за поставлені товари, виконані роботи або надані послуги, які фактично: не поставлялися (не виконувалися, не надавалися); були поставлені (виконані, надані) у меншому обсязі, ніж це зазначено в документах, що стали підставою для витрачання бюджетних коштів; були поставлені із завищенням їх реальної вартості. Водночас списання бюджетних коштів фактично є етапом їх розкрадання шляхом обману та зловживання службовим становищем, оскільки формально є нічим іншим як незаконним безоплатним їх відчуженням на свою користь та користь третіх осіб.

Типова схему розкрадання частини бюджетних коштів за рахунок завищення вартості товарів, робіт або послуг, які надає комерційна фірма бюджетній організації. Як розповсюджений приклад таких зловживань можна навести медичні, освітні та інші установи. Приміром, адміністрація замовляє певній комерційній фірмі, наприклад, ремонт приміщення. Завищений рахунок сплачується з місцевого бюджету. Після завершення ремонту та приймання відремонтованого приміщення різниця переводиться в готівку та розподіляється між адміністрацією медичної установи й дирекцією фірми. Окремим випадком зазначеного способу розкрадання бюджетних коштів є ситуація, коли вищі бюджетні організації або фінансові органи вимагають від комерційної фірми надання пакету платіжних документів в якості прикриття на випадок раптової перевірки та, водночас, безпосередній платіж поза рахунками бюджетної організації [7].

Ми розповіли про основні способи захоплення підприємств та популярні види фінансово шахрайства. Це перелік далеко не вичерпний. Робочих способів захоплення в кілька раз більше. Взагалі, різноманітність схем захоплення обмежене лише фантазією рейдера. При цьому всі перераховані способи, як правило не використовуються окремо, а комбінуються.

Недружнє захоплення, як правило, відбувається раптово й захиститися від нього практично неможливо. Часом, кримінальне захоплення – це підробка документів, підписів, у тому числі внесення змін до реєстру акціонерів, з наступним максимально швидким продажем майна організації або розкраданням коштів з рахунку [8].

Щотижневе одержання виписки з Реєстру прав на нерухоме майно допоможе організації, що одержала відомості про захоплення, вчасно заморозити рахунок або врятувати майно. Ще більш діючий метод – налагодження особистих контактів, у тому числі в податковому органі, правоохоронних органах, щоб запобігти внесенню змін до реєстру юридичних осіб, а також звернення до правоохоронних органів із заявою про можливі махінації з реєстром [9].

Найбільш ефективним і часто практично непереборним засобом захисту компанії від ворожого поглинання є комбінація ефективного ешелонованої ради директорів і «отруєної пігулки».

У статуті корпорації можна вказати, що рада директорів є ешелонованою (багатоступеневою). Це означає, що вона складається із декількох груп, зазвичай трьох. Згідно зі статутом, щороку можна провести перевибори тільки однієї групи. Ешелонована рада директорів – важлива частина сучасних корпорацій у розвинених країнах [10].

Члени такої ради директорів групуються по класах. Як правило, у компанії три такі класи. Тільки один з них акціонери переобирають на своїх річних зборах. При ворожому поглинанні для одержання більшості в раді директорів агресорові знадобитися чекати як мінімум двоє чергових (щорічних) зборів акціонерів, тобто поглинання затягнеться на два роки.

Ешелонована рада директорів є ефективною, якщо виконуються три умови: повинно бути

не менше трьох класів директорів; у статуті корпорації повинна бути закріплена заборона зміщати директорів без причини; акціонери не повинні мати права збільшувати чисельність ради директорів і заповнювати вакансії новими директорами (це теж прописується у статуті).

«Отруєною пігулкою» називаються цінні папери, які дають їхнім власникам особливі «права», якщо фірма піддається спробі ворожого поглинання.

Звичайно «отруєна пігулка» видається акціонерам як спеціальний дивіденд у формі варранта. Він являє собою цінний папір, що дає право на придбання додаткових звичайних акцій фірми по заздалегідь зафіксованій ціні або ж зі знижкою 50-75% від ринкової ціни на момент агресії. Причому це право акціонери зможуть реалізувати тільки при настанні конкретних умов, що сигналізують про початок ворожого поглинання. Зазначені умови повинні бути прописані у статуті корпорації.

Окремо взяті «отруєні пігулки» і ешелонована рада директорів є сильними, але цілком переборними засобами захисту.

«Отруєні пігулки» роблять ворожу скупку акцій безглуздою й неможливою. Однак у цьому випадку агресор може організувати загальні збори акціонерів для обрання нової ради директорів компанії, він зможе скасувати «отруєні пігулки» і завершити вороже поглинання.

При комбінації двох методів «пігулка» блокує скупку акцій компанії, а ешелонована рада директорів робить обов'язковим для агресора виграти два голосування підряд на акціонерних зборах для одержання більшості в раді директорів і скасування «пігулки». Тобто процес установлення ворожого контролю над корпорацією може затягтися щонайменше на два роки. Це значно збільшує фінансові ризики для потенційного агресора.

Хоча при кримінальному захопленні не можна бути впевненим, що ці заходи можуть виявитися діючими, тому що іноді все відбувається за один день. Головне вчасно залучити правоохоронні органи, сповістити реєстраційні органи й банк про те, що відбувається з компанією, і захистити майно [11].

Висновок. Рейдерство в Україні негативно впливає на рівень економічної безпеки підприємств та держави в цілому. Виникненню вказаного негативне явища передує низка об'єктивних причин та умов. Найпоширенішими з них є: висока корумпованість органів влади, недосконалість законодавчої бази й висока рентабельність даного виду діяльності. І поки в рейдерів існує спокуса отримання надприбутків, зайво пропагувати шляхи до цивілізованого ринку.

Незважаючи на існуючі та перелічені у статті способи боротьби з рейдерством законним шляхом, поки державою не будуть вирішені конкретні завдання, ніякі професійні механізми, які реалізуються добровільно бізнесом, ефективними на практиці не будуть.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бєліков О. Рейдерство в Україні – реалії сьогодення // Юридичний журнал. – 2007. – № 4. – С. 105-109.
2. Протидія злочинним захопленням суб'єктів господарювання як виявам рейдерства: [посіб.] / [С.С. Чернявський, О.Є. Користін, Я.В. Монастирський та ін.] – К., 2009. – 60 с.
3. Підприємців учать відбиватися від рейдерів // Урядовий кур'єр, 22 лютого 2007 р., № 34. – С. 3.
4. Сметанкина Ю. Что такое рейдерство? // Власть. – 2007. – № 1. – С. 37-42.
5. Довбаш Р. Методика розслідування злочинів, пов'язаних з незаконним відшкодуванням ПДВ: автореф. дис. … на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.09 «Кримінальний процес та криміналістика; судова експертиза» / Р.С. Довбаш. – К., 2009. – 20 с.
6. Мочерний С.В. Економічна теорія: [навч. посіб.] / Мочерний С.В. – К., 2008. – 639 с.
7. Костроміна О.Г. Наукові засади розслідування економічних злочинів, вчинених організованими групами: автореф. дис. … на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.09 «Кримінальний процес та криміналістика; судова експертиза» / О.Г. Костроміна. – К., 2003. – 17 с.
8. Диба І. Обличчя зла, або як боротися з рейдерством / І. Диба // Юридичний вісник України. – 2006. – № 47. – С. 8-9.
9. Підприємців учать відбиватися від рейдерів // Урядовий кур'єр, 22 лютого 2007 року, № 34. – С. 3.
10. Хатнюк-Кункевич Ю.А. Вдосконалення корпоративного законодавства як елемент протидії рейдерству / Ю.А. Хатнюк-Кункевич // Актуальні проблеми національного законодавства: матер. Міжнар. наук.-практ. викладацької конф. (1 грудня 2010 р.). – Кіровоград: КДПУ ім. В. Винниченка, 2010. – Вип. 19. – С. 73-75.
11. Хатнюк Ю.А. Профілактична діяльність органів внутрішніх справ у боротьбі з рейдерством в Україні / Ю.А. Хатнюк // Проблеми правової реформи та розбудови громадянського суспільства в Україні: тези доп. Всеукр. наук. конф. ад'юнктів, аспірантів та здобувачів (30 вересня 2011 р.). – Львів: ЛьвДУВС, 2011. – С. 251-254.

УДК 339.138

Навроцька Т.А.
старший викладач
Національного транспортного університету

МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АВІАБУДУВАННЯ

THE MECHANISM OF FUNCTIONAL SOFTWARE INNOVATION MANAGEMENT COMPANIES OF AVIATION

АНОТАЦІЯ

В сучасних умовах ефективність діяльності більшості підприємств на ринку визначається здебільшого їх конкурентними перевагами, які формуються переважно за рахунок наявних інноваційних технологій та нової техніки. Саме тому особливе значення для підвищення рівня функціонального забезпечення управління інноваційною діяльністю підприємств авіабудування набувають функції цілепокладання та планування інноваційної діяльності, як однієї із вкрай важливих підсистем науково-технічного розвитку підприємств та спеціальної галузі знань, що активно розвинулась за останні 10-15 років. Стаття присвячена підвищенню рівня функціонального забезпечення управління інноваційною діяльністю підприємств авіабудування.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, планування, управління, науково-технічний розвиток, підприємство, авіабудування.

АННОТАЦИЯ

В современных условиях эффективность деятельности большинства предприятий на рынке определяется во многом их конкурентными преимуществами, в которые формируются в основном за счет имеющихся инновационных технологий и новой техники. Именно поэтому особое значение для повышения уровня функционального обеспечения управления инновационной деятельностью предприятий авиастроения приобретают функции целеполагания и планирования инновационной деятельности, как одной из крайне важных подсистем научно-технического развития предприятий и специальной области знаний, получила активное развитие за последние 10-15 лет. Статья посвящена повышению уровня функционального обеспечения управления инновационной деятельностью предприятий авиастроения.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, планирование, управление, научно- техническое развитие, предприятие, авиастроения.

ANNOTATION

In modern conditions the performance of most companies in the market is largely determined by their competitive advantages, which are formed mainly from existing innovative technologies and new techniques. It is therefore particularly important to improve functional innovation management software companies acquire aircraft features all-laying and planning innovation as one very important sub scientific and technological development of enterprises and specialized industry knowledge gained active development for the last 10-15 years. Article dedicated to raising the level of functional software innovation management businesses aircraft.

Keywords: innovation, innovation, planning, management, nauchno-technical development, enterprise, aircraft

Постановка проблеми. Із формуванням у XX ст. розвинених та гнучких виробничих структур, створенням холдингових компаній виникла гостра потреба не лише в узагальненні досвіду проектування, але і в єдиних методичних підходах до вирішення всіх багатоманітних завдань проектування, що постають перед підприємствами авіабудування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У 70-80х рр. XX ст. наукові дослідження тенденцій і закономірностей інноваційної діяльності та нерівномірності нововведень продовжили західні економісти Ш. Атре [1], В.З. Коган [2] та ін.

Постановка завдання. Процес розробки інноваційно-інвестиційного проекту необхідний для здійснення багатоцільового проектування для комплексного та взаємопов'язаного вирішення завдань створення як самої інновації, так і матеріально-технічних засобів, технологій та інших складових, що мають забезпечувати впровадження інновацій та дозволяють уникати додаткових витрат на їх розробку і виробництво, а також дадуть можливість зменшити ризики від реалізації інновацій як в середині самого підприємства, так і за його межами на ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність функції планування залежить від реалізації системного підходу до визначення та реалізації науково-дослідних та досвідних промислових робіт як частини інноваційної діяльності підприємства, що охоплює не тільки аналіз впливу зовнішнього середовища, внутрішніх можливостей самого підприємства, але і цілий перелік етапів в їх формуванні та реалізації.

Безсистемний підхід у процесі розробки цільових завдань науково-дослідних робіт (НДДКР) призводить до невиправданих виробничих, матеріальних та фінансових втрат. Проте для найбільш ефективного формування інвестиційно-інноваційних програм, які, по суті, і є науково-дослідними та досвідно-конструкторськими розробками, необхідно разом із визначенням системи та її складових, проведенням класифікації елементів і окремих функцій, цілепокладанням і формуванням відповідних завдань, а також:

– визначити рівень впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на систему управління підприємством;

– ідентифікувати учасників інноваційного процесу, етапи, функції та цілі їх діяльності;

– сформувати структуру, яка буде відповідальною за якість та своєчасність науково-дослідних та досвідно-конструкторських робіт.

Ефективність інноваційної діяльності в багатьох випадках залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на всю

діяльність підприємства в цілому. Більшість науковців виділяє такі фактори зовнішнього середовища: споживачі, постачальники, ринок робочої сили, державні органи управління (суспільство), підприємства-конкуренти, рівень технологічного розвитку галузі, в якій функціонує підприємство; макроекономічний стан країни; політичний стан в країні та в усьому світі.

Закордонні науковці поділяють фактори зовнішнього середовища на дві основні групи: прямого та опосередкованого впливу на діяльність підприємства. Середовище прямого впливу охоплює фактори, які безпосередньо впливають на операційну діяльність кожного підприємства та підлягають зворотному впливу цих операцій на них самих. Під середовищем опосередкованого впливу розуміють фактори, які можуть не впливати прямо та безпосередньо впливу операційну діяльність, проте відображаються на цій діяльності.

До факторів прямого впливу, як правило, належать такі: закони та підзаконні акти державних органів управління, профспілки, конкуренти, постачальники, торговельні посередники, споживачі, матеріальні ресурси тощо.

До факторів опосередкованого впливу доцільно зарахувати такі: міжнародні події, науково-технічний прогрес, політична стабільність, соціально-культурне середовище, загальний макроекономічний стан країни.

Аналіз факторів прямого та опосередкованого впливу на діяльність підприємств авіабудування переконливо свідчить, що нині конкурентні переваги підприємства можуть виникати лише завдяки інноваційним здобуткам, які створюють всі можливості для отримання квазіренти, тобто надприбуток, і залежить від рівня науково-технічного прогресу у суспільстві в цілому. Науково-технічний прогрес знаходить своє втілення у отриманні технологічної квазіренти, яку мають власники інтелектуального продукту та підприємці, які першими впровадили у виробництво новітні та удосконалені товари або послуги, чи застосували висококваліфіковані технології та отримали на цій основі диференціальний інноваційних дохід.

Водночас інноваційна діяльність багатьох підприємств, які прагнуть отримати свою частку надприбутку, все більше виходить за межі окремого підприємства або компанії, а також з'являються інноваційні технології, техніка та інші розробки, які суттєво впливають на рівень розвитку науково-технічного прогресу у суспільстві в цілому (рис. 1).

Тому ми вважаємо, що такий опосередкований зовнішній фактор, як науково-технічний прогрес, доцільно зарахувати до факторів прямого впливу, оскільки, з одного боку, він впливає на прогресивний розвиток підприємства і зміни його організаційної структури, а з іншого, – інноваційна діяльність підприємства сама активно впливає на динаміку науково-технічного прогресу в країні.

Внутрішнє середовище підприємства можна умовно розподілити за такими складовими: загальне керівництво, фінансове управління, безпосереднє виробництво, маркетинг та дослідження ринку, науково-дослідні та довідно-конструкторські роботи. З урахуванням вищезазначеного можна побудувати блок-схему основних сфер впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на підприємства авіабудування (див. рис. 1).

Вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на господарську діяльність підприємства викликає декілька видів реакцій на ці зовнішні впливи. Основні характеристики можливих типів реакції підприємства на зовнішні впливи показано у таблиці 1.

Отже, ми виділяємо чотири типи реакції підприємства на вплив зовнішніх факторів: виробничий, конкурентний; інноваційний; підприєм-

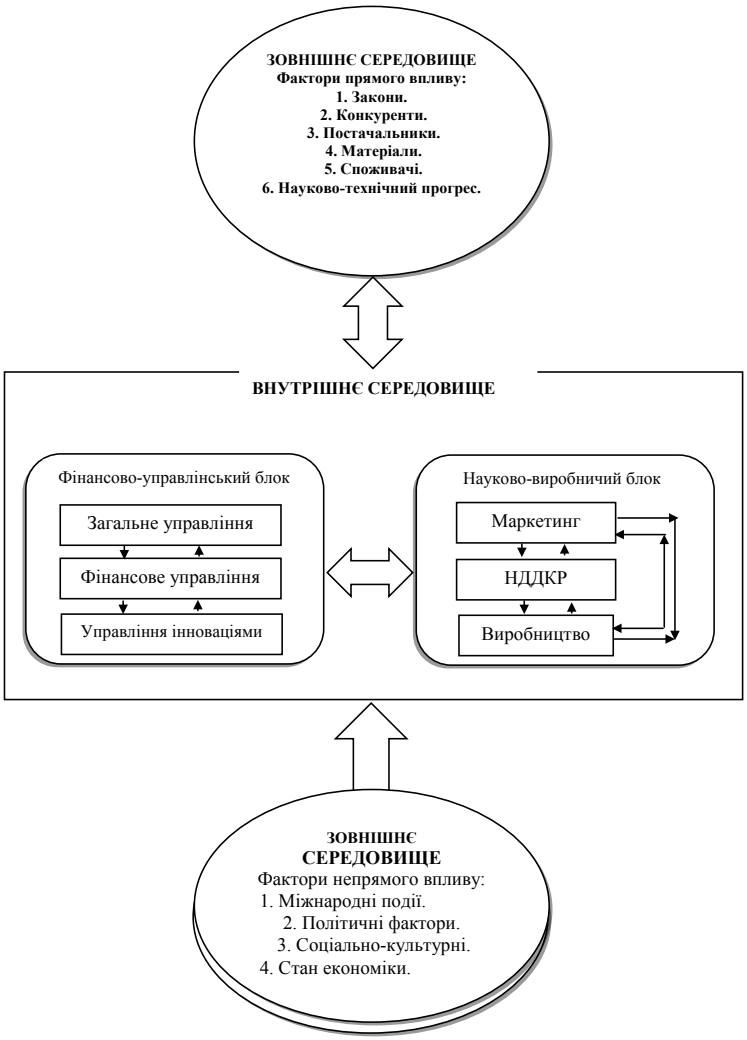


Рис. 1. Вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на підприємство

ницький вплив. Цілі науково-дослідних робіт спрямовані здебільшого на зменшення собівартості продукції, покращення технологічних та технічних параметрів продукції та її товарного вигляду, а також на розробку нової продукції з метою розширення ринків збуту, тоді як цілі інноваційної діяльності підприємства спрямовані на забезпечення цільової норми прибутку та підвищення його вартості та економічного потенціалу.

Вирішення проблемних завдань, які дозволяють досягти цілей тієї чи іншої сфери діяльності підприємств авіабудування України, охоплює нагальну потребу у дотриманні певних принципових підходів до розв'язання цих проблем:

– ефективність використання ресурсів: фінансових, енергетичних, сировинних, матеріально-технічних, трудових, часових тощо;

– вирішення соціальних проблем;

– зменшення собівартості продукції і витрат підприємства;

– прискорена розробка новітніх та екологічно чистих технологій.

Висновки. Аналіз теоретичних основ управління інноваційною діяльністю підприємств дозволяє сформувати три етапи розробки і реалізації інноваційно-інвестиційних проектів (рис. 2).

Рис. 2. Принципова схема етапів створення і реалізації інноваційно-інвестиційного проекту

Цільовий етап. На цьому етапі визначають пріоритетні цілі та проблеми розвитку підприємства. У процесі їх визначення здійснюються прогнозно-аналітичні роботи, які охоплюють:

– формування соціально-економічних цільових показників науково-технічного прогресу;

– проведення аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, визначення на його основі першочергових науково-технічних проблем, від вирішення яких залежить досягнення цілей підприємства;

– обґрунтування переліку основних інноваційно-інвестиційних проектів (або програм), кожен із яких має бути спрямованим на вирішення однієї з найважливіших комплексних науково-технічних проблем підприємства.

Установчий етап. На цьому етапі встановлюється комплексні науково-технічні завдання, що визначають варіанти рішень проблемних питань, розробляються техніко-економічні завдання на виконання науково-дослідних та досвідно-конструкторських робіт.

У процесі розробки техніко-економічних завдань доцільно враховувати комплексний підхід до вирішення конкретних проблем, що пов'язані не тільки з окремо визначеною проблемою, але і з вирішенням проблем у взаємопов'язаних сферах виробництва авіабудівної продукції.

Саме на цьому етапі необхідно визначити очікувану комерційну ефективність кожного інноваційно-інвестиційного проекту. У разі низької комерційної ефективності доцільно розглянути шляхи зменшення його собівартості або додатково проаналізувати зовнішні і внутрішні фактори та визначити конкретні умови, коли його виконання стане ефективним і проект може почекати «до кращих часів».

Етап реалізації. Цей етап передбачає створення інфраструктури управління проектами, передбачається формування адекватних механізмів визначення і просування інновацій в межах конкретних інноваційних проектів. До головних завдань належать такі:

– формування команди з управління проектом, яка має охоплювати заступників гене-

Таблиця 1

Типи реакцій підприємства на впливи зовнішніх та внутрішніх факторів

Характеристики	Типи реакцій			
	Виробнича	Конкурентна	Інноваційна	Підприємницька
Цілі підприємства	Мінімум витрат	Забезпечення оптимального прибутку	Забезпечення короткострокового потенціалу	Забезпечення довгострокового потенціалу
Характерні риси управління	Мінімально необхідно загальне керівництво; фінансовий контроль; основна увага виробництву; вирішення конкретних обов'язків	Гнучкі технології в управлінні; довгострокове планування; збалансування маркетингу і виробництва	Нововведення в управлінні; система управління проектам; швидка реакція на зміни	Прогнозування змін; стратегічний портфель замовлень; стратегічне планування потенціалу; сучасна реакція на зміни середовища
Цілі НДДКР	Зниження собівартості; збільшення надійності	Удосконалення товарного вигляду; модернізація продукції	Розробка нової продукції	Створення нових технологій для нової продукції
Поведінка під час конкуренції	Реакція на цінову конкуренцію	Агресивна стратегія збуту	Стратегія розширення ринку і впровадження нової продукції	Розробка нової концепції маркетингу; пошук нових ринків для нових товарів

рального директора із тематики проблеми, що вирішується, наукового керівника та консультантів з проекту, наукових співробітників або його безпосередніх виконавців;

– підготовка всеохоплюючої угоди, яка пов'язує інтереси, обов'язки і відповідальність кожного із учасників угоди та забезпечує правовий захист всіх об'єктів інтелектуальної власності, що входять в інноваційний проект;

– проведення проектних та досвідних промислових робіт.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атре Ш. Структурный подход к организации баз данных / Ш. Атре; пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1983. – 317 с.
2. Коган В.З. Маршрут в страну информологию / В.З. Коган. – М.: Наука, 1985. – 160 с.

УДК 338.24

Неізвестна В.С.
аспірант
Європейського університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ НАДАННЯ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

THE EFFECTIVENESS OF THE FORMATION PROCESS OF PROVIDING RECREATIONAL SERVICES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто ефективність формування процесу надання рекреаційних послуг; визначення основних характеристик якості послуги, за допомогою економічної моделі сформована оптимізація якісних процесів; визначення складових що впливають на ціноутворення рекреаційної послуги з урахуванням оптимізації; обгрунтування та визначення наявних передумов для формування рекреаційної послуги. Таким чином, даний підхід дозволить підприємствам рекреаційного комплексу при формування процесу надання послуг допоможе виявити рівень впливу макро- та мікроекономічних факторів, що впливають на формування передумов надання рекреаційної послуги враховувати, та оптимізувати якісні характеристики послуги, оптимізувати процес формування ціни на дані послуги.

Ключові слова: рекреаційна послуга, якість послуги, ціноутворення, оптимізація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена эффективность формирования процесса предоставления рекреационных услуг; определение основных характеристик качества услуги, с помощью экономической модели сформирована оптимизация качественных процессов; определение составляющих влияющих на ценообразование рекреационной услуги с учетом оптимизации; обоснование и определение имеющихся предпосылок для формирования рекреационной услуги. Таким образом, данный подход позволит предприятиям рекреационного комплекса при формировании процесса предоставления услуг поможет выявить уровень влияния макро- и микроэкономических факторов, влияющих на формирование предпосылок предоставления рекреационной услуги, учитывать и оптимизировать качественные характеристики услуги, оптимизировать процесс формирования цены на данные услуги.

Ключевые слова: рекреационная услуга, качество услуги, ценообразование, оптимизация.

ANNOTATION

In the article the efficiency of formation process of providing recreational services; determination of the main characteristics of service quality, through economic model generated Optimization quality processes; determining components affecting pricing recreational services based optimization; study and definition of existing preconditions for the establishment of recreational services Thus, this approach will allow businesses recreational complex formation at service delivery level will help identify the impact of macro and microeconomic factors influencing the prerequisites for providing recreational services to consider and optimize quality characteristics of services, streamline pricing for these services.

Keywords: recreational services, quality of service, pricing, optimization.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання санаторно-рекреаційного комплексу характеризуються, з одного боку, зміною кон'юнктури ринку, зміною якісних характеристик послуг з боку споживачів їхніми купівельним можливостями з іншого, зміною виробничо-фінансовими потенціалом підприємства економічною та політичною стабільністю в країні, зміною державного регулювання підприємств даної галузі. Таким чином, на функціонування рекреаційного комплексу суттєво впливають зміни, що відбуваються на ринку послуг: з одного боку, акцент зміщується у бік основного інтересу споживача, при цьому виникає необхідність побудови економічної моделі оцінки якості послуг а з іншого – супроводжується бажанням рекреаційного підприємства досягти найкращого результату з найменшими витратами., що досягається за рахунок оптимізації ціноутворення. На основі інформації щодо оцінки вподобань споживачів підприємства приймаються рішення про раціонального формування цінової політики, що забезпечить зростання фінансового результату за рахунок збільшення рекреантів та зменшення нераціональних витрат. Тому запровадження нових підходів до формування процесів надання рекреаційних послуг є важливим науковим і практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем окремих аспектів розвитку та ефективної діяльності рекреаційних підприємств присвячено праці низки науковців: О.С Шаптала [6, с. 264], В.Ф. Кифяк [3, с. 156-170], О.П. Дурович [2, с. 496], І.І. Ополченов [4, с. 65], І.В. Бережна [1, с. 34], С.Ю. Цьохла [5, с. 352] та інших авторів, проте аналіз їх змісту засвідчує, що є ще багато недостатньо досліджених питань, які вимагають практичного вирішення. Проте варто зазначити, що під впливом економічного розвитку зростає необхідність оптимізації якісних процесів надання послуги, ціноутворення та виявлення передумов для формуванням ефективного процесу надання рекреаційної послуги.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте процес надання послуг різними авторами розглядається більш загально, не зосереджуючи увагу на оцінці та оптимізації якості послуги її ціноутворенням та факторів, які слугують для ефективності надання рекреаційних послуг Запропонована методика дозволить підприємству збільшити потік рекреантів за рахунок виявлених вподобань споживачів та раціонального планування та використання власних ресурсів та вчасно

реагувати на зміну зовнішніх та внутрішніх факторів, що обумовлюють ефективність формування процесу надання послуг підприємств сфери послуг.

Мета статті – оцінити ефективність формування процесу надання рекреаційних послуг, виявивши наявні передумови для надання даних послуг оптимізувати якісні характеристики послуги та ціноутворення знизивши витрати підприємства.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні ринок рекреаційних послуг залежить від багатьох складових, які пов'язані кон'юнктурними змінами, ціновою, політикою підприємства, наявністю виробничих потужностей та фінансових можливостей підприємства, усі зазначені складові, які є визначальними при формуванні стійкості рекреаційного процесу функціонування підприємств даної галузі. Саме тому, на наш погляд, особливої актуальності набуває необхідність розробки методу оцінки ефективного управління рекреаційним процесом надання послуг який враховував не тільки виробничий потенціал, фінансові можливості, а й якісні характеристики послуги з урахуванням споживчої цінності та очікувань споживача.

Для Кримського курортного рекреаційного комплексу ця тенденція доволі актуальна, тому що за великого діапазону цін на послуги їхня якість найчастіше не відповідає навіть прийнятим стандартам.

Результати аналізу показали, що у 2013 році респонденти в цілому позитивно оцінили відпочинок у Криму, більшість споживачів стверджують на формування задоволеності впливають багато факторів, у тому числі задоволеність якістю та ціною на рекреаційний продукт. Таким чином, на «відмінно» оцінили 52,6% гостей півострова, на «четвірку» – 20,1%, оцінку «задовільно» поставили 17,9% і 10,6% – «двійку». Проте найчастіше споживачі рекреаційних послуг незадоволені показником «ціна-якість», які не відповідають очікуванням. Незважаючи на збільшення ціни, якість рекреаційної послуги в динаміці показує зниження, тобто якість надання послуги залишається на низькому рівні (рис. 1).

Рис. 1. Динаміка співвідношення показника «ціна-якість» в АР Крим

Як видно із рисунка 1, найвищий рівень задоволеності якістю відпочинком спостерігався у 2010 році і складав 86,0%, а в 2011 році цей показник зменшився на 4,3%, незважаючи на те, середня вартість курортно-рекреаційних послуг в АР Крим зросла до 222,35 грн на добу.

Незважаючи на виняткове значення задоволеності якістю споживачі щодо рекреаційної послуги при формуванні підприємствами стійкості функціонуввння, слід пам'ятати, що вона є за своєю сутністю певним чином суб'єктивною оцінкою споживачем, що ускладнює можливість управляти процесом ціноутворення на підприємстві, що підкреслює важливість методу оцінки якості послуг у формуванні процесу надання рекреаційних послуг, та обумовлює необхідність визначення та оптимізації ціноутворення.

Схематичне зображення даного підходу щодо оцінки ефективного управління процесом надання рекреаційних послуг на основі якості та вартості послуги з урахуванням передумов для формування рекреаційних послуг надано на рисунку 2.

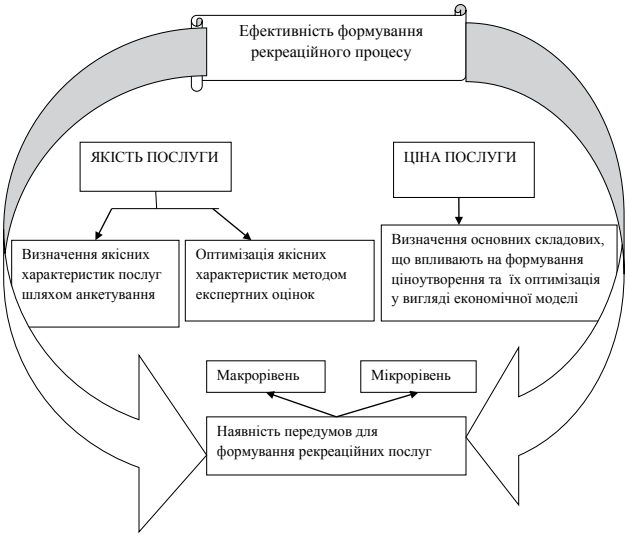


Рис. 2. Схема ефективного формування процесу надання рекреаційних послуг з урахуванням наявних передумов для формування рекреаційної послуги та оцінки характиристик якості та оптимізації вартості

Першим етапом побудови даного оцінювання є визначення наявних передумов для формування рекреаційної послуги основних характеристик якості наданих санаторно-рекреаційних послуг АР Крим.

Наявні передумови для формування процесу надання рекреаційних послуг – це можливість спрогнозувати та вірогідність здійснення подій, що безпосередньо пов'язані із специфікою ведення підприємницької діяльності у процесі надання рекреаційних послуг. Саме тому даним подіям, факторам доречно надавати кількісних ознак за допомогою експертних оцінок, аби можна було виявити їх вплив на формування процесу, що пов'язаний з наданням рекреаційних

послуг. Пропонуємо дані події класифікувати на макроекономічному рівні, до складу яких відносяться стабільність економічно- політичної ситуації, стабільність функціонування банківської системи, стабільність попиту на рекреаційний продукт, конкурентоздатність підприємства, налагоджена система співпраці з постачальниками, налагоджена система співпраці з посередників, стабільність природо-кліматичних умов. До мікроекономічного рівня доречно віднести: наявність трудового потенціалу, наявність матеріально-виробничого потенціалу, наявність маркетингово-інформаційних ресурсів, наявність фінансових ресурсів (рис. 3).

Для урахування наявних умов при формування процесу надання рекреаційних послуг доцільне застосувати метод експертного оцінювання з метою надання мікро- та макроекономічного рівня факторів кількісного вираження, що дасть можливість не тільки краще оцінити перспективи надання рекреаційної послуги, а й використовувати розраховані кількісні значення факторів при розробці та впровадженні заходів щодо підвищення стійкого статусу рекреаційного комплексу.

Таким чином, загальне значення передумов для формування процесу надання рекреаційних послуг становить 1,21; значення мікроекономічного рівня – 0,46; макроекономічного рівня – 0,75. Результати розрахунків дають можливість спрогнозувати та оптимізувати в подальшому вплив на формування рекреаційної послуги.

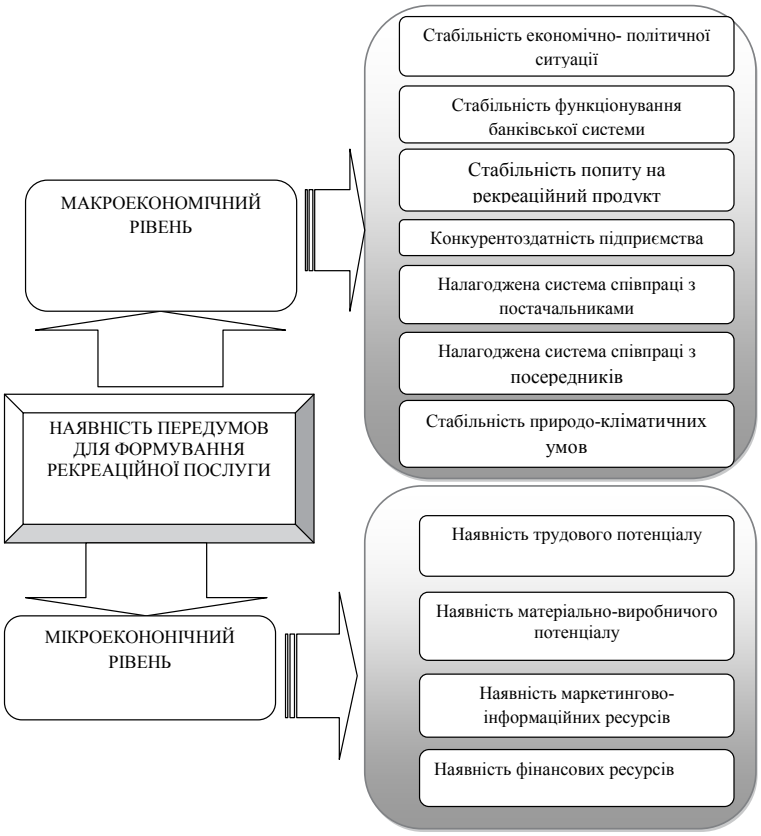


Рис. 3. Схема наявних передумов для формування рекреаційної послуги на мікро та макроекономічному рівні

Таким чином, економічна модель формування передумов для надання рекреаційної послуги матиме наступний вигляд:

$$F = \sum (MicER;\ MacER) \qquad (1)$$

де, F – фактор,подія,що повязані з наданням рекреаційних послуг; MicER – мікроекономічний рівень; MacER – макроекономічний рівень.

Наступним етапом, щодо формування процесу надання рекреаціних послуг є оцінка якості послуги шляхом анкетного аналізу, який проводився шляхом опитування рекреантів, які кількісно оцінювали якісні характеристики, що за п`ятибальною шкалою. За результатами визначення основних характеристик якості послуг рекреанти оцінювали сімнадцять характеристик які можна представити як функцію:

$$YP = TR;\ BrP;\ VRP;\ RTS;\ Rкр;\ Sp;\ OD;\ Rsp;\ IC;\ Bt;\ Rsp;\ Trpz;\ Onf;\ ImL;\ Dp;\ Roh;\ PlpkI \qquad (2)$$

де, YP – якість наданої рекреаційним комплексом послуги; TR – територіальне розміщення; BrP – бронювання путівки; VRP – вартість рекреаційної путівки; RTS – рівень транспортного сполучення; Rkp – рівень кваліфікації персоналу; Sp – сервіс, що надається під час послуги; OD-організація дозвілля; Rsp – рівень співпраці з постачальниками; IC – імідж компанії; Bt – благоустрій території; Rsp – рівень співпраці з посередниками; Trpz – територіальне розміщення пляжної зони; Onf – оснащенність номерного фонду; ImL інноваційні методи лікування; Dp – додаткові послуги; Roh – рівень організації харчування; Plpk – програма лояльності для постійних клієнтів

Оскільки, узагальнені у функції характеристики якості послуги не мають кількісного виміру, необхідно надати їм кількісні ознаки. Для цього використовується метод експертних оцінок, перевагою якого є простота у формуванні, врахування професійних навичок та досвіду експертів. У нашому випадку експертами є співробітники маркетинго-аналітичного відділу досліджуваних санаторно-рекреаційних підприємстів, бо саме ці структурні підрозділи забезпечують комерційну діяльність, маркетинг та рекламу. За результатами експертних оцінок сформуємо економічну модель оптимізації якісних наданих характеристик рекреаційних послуг (табл. 1).

Застосування методу експертних оцінок передбачає розрахунок відсотка виставлених оцінок експертами за формулою:

$$W_{xi} = \frac{\sum_{k=1}^{n} a_k}{\sum_{k=1}^{n} \max\ a_k} = \frac{\sum_{k=1}^{n} a_k}{50}, \qquad (3)$$

де, W_{xi} – відсоток виставлених експертами оцінок показнику x_i; a_k – оцінка k-тим експертом i-того показника; k – загальна кількість експертів; max a_k – максимально можливе значення показника a_k в даній шкалі.

Вагу кожної характеристики якості наданої рекреаційної послуги визначаємо як відношення значення кожного з факторів до суми усіх оцінок (3):

$$h_i = \frac{B_{hi}}{\sum_{i=1}^{m} B_{hi}} \quad (4)$$

де, m – загальна кількість чинників, оцінювана експертами.

У подальшій побудові економічної моделі якості наданої рекреаційної послуги використовуємо значення напрямів характеристик, які становлять більше ніж 0,05, що дає можливість отримати адекватну модель.

В результаті оптимізації оцінки якості послуг за допомогою експертного оцінювання отримаємо наступну економічну модель якості наданої рекреаційної послуги, що матиме такий вигляд:

$$YRP = \frac{\sum(B1; B2; B3; B4; B9B11; B12; B13; B14; B15; B16)}{mp}, \quad (5)$$

де, YRP – якість рекреаційної послуги, що надається рекреаційними підприємствами, $B1$ – територіальне розміщення; $B2$ – бронювання рекреаційної путівки; $B3$ – вартість рекреаційної путівки; $B4$ – рівень кваліфікації персоналу; $B9$ – імідж компанії; $B11$ – програма лояльності для постійних клієнтів; $B12$ – територіальне розміщення пляжної зони; $B13$ – оснащенність номерного фонду; $B14$ – інноваційні методи лікування; $B15$ – нявність додаткових послуг; $B16$ – рівень організації харчування; mp – відсоток можливої похибки при обробці результатів анкетування.

Оскільки управління стійким функціонуванням ми розглядаємо через ефективне управління процесом надання рекреаціної послуги а саме, якісних характеристик послуги, яка характеризується відмінними рисами маркетингових пропозицій підприємств та вартістю наданої рекреаційної послуги, то встановлення її складових є необхідною передумовою побудови взаємовідносин з рекреантами та подальшою оптимізацією вартості обслуговування клієнтів.

Зростання цінової, внутрішньої та міжнародної конкуренції, неефективна маркетингова політика щодо сезонності характеру рекреаційної політики, неефективне використання фінансових ресурсів, відсутність сучасних автоматизованих систем управлінського обліку, наявність низькодохідних довгострокових інвестиційних проектів та нерентабельне оздоровлення пільгових категорії рекреантів – це основні фактори, що впливають на складові вартості наданих рекреаційних послуг. Саме тому доцільною є розробка економічної моделі вартості рекреаційної послуги з урахуванням специфіки діяльності та наявних передумов, факторів, що в подальшому допоможе підприємству ефективно управляти процесом надання рекреаційних послуг за рахунок оптимізації якісних характеристик послуги та оптимізації вартості послуги.

Варто зазначити, що однією із основних складових вартості послуги з оздоровлення рекреантів є ціна на інноваційні технології оздоровлення, від чого істотно залежить наявність фінансової стійкості. Водночас варто зауважити, що ця залежність стосується і складових вартості послуги: постійних і змінних витрат, податкового навантаження, доходів фізичних осіб, рівня інфляції, визначення яких (складових) обумовлене надзвичайною динаміч-

Таблиця 1

Оцінка експертами оптимізації характеристик якості наданих рекреаційних послуг

Умовне позн.	Характеристика якості послуги	Експерти									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
B1	Територіальне розміщення	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4
B2	Бронювання рекреаційної путівки	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5
B3	Вартість рекреаційної путівки	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5
B4	Рівень кваліфікації персоналу	4	4	5	5	5	5	4	4	5	4
B5	Рівень транспортного сполучення	1	2	1	3	2	2	2	3	2	1
B6	Сервіс, що надається під час послуги	4	3	4	3	2	2	3	3	3	3
B7	Організація дозвілля	3	2	1	2	2	3	2	1	2	3
B8	Рівень співпраці з постачальниками	1	1	2	3	3	2	3	4	2	3
B9	Імідж компанії	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5
B10	Благоустрій території	2	1	1	1	1	1	3	2	1	1
B11	Програма лояльності для постійних клієнтів	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5
B12	Територіальне розміщення пляжної зони	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5
B13	Оснащенність номерного фонду	5	5	4	3	5	5	5	5	4	5
B14	Інноваційні методи лікування	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4
B15	Наявність додаткових послуг	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4
B16	Рівень організації харчування	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5
B17	Рівень співпраці з посередниками	2	3	3	4	1	4	1	1	1	4

ністю зміни зовнішнього середовища, високою залежністю галузі від економічної та політичної ситуації в країні вчасне реагування на такі зміни дасть змогу стійко функціонувати рекреаційним підприємствам.

На наш погляд, вартість наданої рекреаційної послуги правомірно представити такою формулою:

$$VRP = (XnP; CR; VOlob; PV; ZV; ST; PN; RKP) \quad (6)$$

де *VRP* – вартість послуги, що надається рекреаційними підприємствами; *XnP* – характеристика наданих рекреаційних ресурсів; *CR* – ціна на харчові ресурси; *VOlob* – вартість обслуговування лікувально-оздоровчої бази; *PV* – постійні витрати; *ZV* – змінні витрати; *ST* – страхування; *PN* – податкове навантаження, *RKP* – рівень кваліфікації персоналу.

Таким чином, визначено складові вартості рекреаційних послуг, до яких віднесено: характеристики надання рекреаційних послуг; ціна на харчові ресурси; вартість обслуговування лікувально-оздоровчої бази; постійні витрати; змінні витрати; страхування; податкове навантаження; рівень кваліфікації персоналу.

Висновки та пропозиції. Таким чином, запропонований підхід до оцінки ефективності формування процесу надання рекреаційних послуг з урахуванням виявлених наявних передумов для формування рекреаційної послуги на основі оцінки якості послуги та політики ціноутворення, дозволить підприємствам при формування рекреаційного процесу враховувати не тільки виробничий потенціал та фінансові ресурси а також якісні процеси, з урахуванням оптимізації ціноутворення. Ефективність запровадження даного підходу дасть можливість в подальшому розширити виробництво, надавши послуги цілеспрямованого характеру який буде орієнтований на рекреантів, оптимізувати вартість послуги забезпечуючи стійкість функціонування рекреаційного комплексу в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бережная И.В. Комплекс условий и факторов рекреационной специализации Крыма // Вопросы развития Крыма. – Выпуск 2, Симферополь: Таврия-Плюс, 2004. – С. 34.
2. Дурович А.П. Маркетинг в туризме. – Минск: Новое знание, 2003. – 496 с.
3. Кифяк В.Ф. Програмно-цільовий метод планування та управління розвитком територіально-рекреаційної системи / В.Ф. Кифяк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 6(73). – С. 165-170.
4. Ополченова Е. Проблемы развития национального туризма / Е. Ополченова // Туризм: практика, проблемы, перспективы. – 2006. – № 7.
5. Цьохла С.Ю. Трансформация рекреационной деятельности и развитие рынка курортно-рекреационных услуг (методология, анализ и пути усовершенствования): монография / С.Ю. Цьохла. – Симферополь: Таврия, 2008. – 352 с.
6. Шаптала О.С. Автономна Республіка Крим: проблемні питання державного управління сферою рекреаційного обслуговування / О.С. Шаптала. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2003. – 264 с.

УДК 330.65

Нікітіна А.В.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри міжнародної економіки
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ДЕТЕРМІНАЦІЯ ЗАГРОЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

THE DETERMINATION OF THREATS OF THE ENVIRONMENT ECONOMIC SECURITY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND INTERNATIONALIZATION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемам розкриття сутності загроз зовнішнього середовища економічної безпеки підприємств (ЕБП) в умовах глобалізації та інтернаціоналізації. Ґрунтуючись на загальних засадах теорії управління і дослідивши наукові джерела, було проведено узагальнення сучасних наукових підходів до сутності економічної категорії «загроза». Виявлено, що важливим моментом забезпечення економічної безпеки є розгляд системи різноманітних чинників внутрішнього і зовнішнього характеру, які становлять загрозу для економічної безпеки підприємства у часі і динаміці. Запропоновано розмежувати зовнішнє середовище таким чином: мікрозовнішнє (спільне) і макрозовнішнє (оперативне). Запропоновано структурну модель впливу зовнішнього середовища на стан економічної безпеки підприємства, що побудована за допомогою комплексного підходу. 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, комплексний підхід.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам раскрытия сущности угроз внешней среды экономической безопасности предприятий (ЭБП) в условиях глобализации и интернационализации. Основываясь на общих основаниях теории управления и исследовав научные источники, было проведено обобщение современных научных подходов к сущности экономической категории «угроза». Выявлено, что важным моментом обеспечения экономической безопасности является рассмотрение системы различных факторов внутреннего и внешнего характера, которые представляют угрозу для экономической безопасности предприятия во времени и динамике. Предложено разграничить внешнюю среду таким образом: микровнешнее (совместное) и макровнешнее (оперативное). Предложена структурная модель влияния внешней среды на состояние экономической безопасности предприятия, построена с помощью комплексного подхода. 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, комплексный подход.

ANNOTATION

The article is devoted to the problems of disclosure of threats to the environment of economic security of companies (ESC) in the context of globalization and internationalization. Based on the general principles of control theory and examining scientific sources synthesis of modern scientific approaches to the essence of economic categories «threat» was conducted. It was found that the important point to ensure economic security is review system of various factors internal and external, which threaten economic security in time and dynamics. A delineate the environment as follows: mikrozovnishnye (joint) and makrozovnishnye (operational). A structural model of the external environment on the state of economic security that is built using an complex approach. 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 of enterprise, threat, system, complex approach.

Постановка проблеми. Сьогодні питання забезпечення економічної безпеки підприємств (ЕБП) займають одне із перших місць. Сучасні перетворення, що відбуваються в України та за її межами, призводять до виникнення зовнішніх і внутрішніх чинників, які можуть вплинути на діяльність підприємств позитивним і негативним чином. Тому актуальним, на нашу думку, є дослідження питань виникнення необхідності своєчасного передбачення й адекватного реагування на будь-які зміни як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі. Рішення таких завдань лежить в основі забезпечення економічної безпеки підприємства.

Вагомий внесок у висвітлення проблем, пов'язаних із стійкістю економічного розвитку, й економічною безпекою підприємства зокрема, здійснено провідними зарубіжними і вітчизняними науковцями, серед яких О. Ареф'єва, В. Микитенко, А. Одинцов, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Покропивний, Н. Реверчук, А. Соснін, Т. Сухорукова, В. Шлемко та інші.

Незважаючи на досить широкий спектр досліджень щодо сучасних проблем і заходів із забезпечення економічної безпеки підприємства, усі вони здебільшого мають загальнонауковий, методологічний характер, тому актуальним є дослідження теоретичних основ щодо проблеми визначення, оцінки і прогнозування розвитку стану за допомогою найважливіших показників і індикаторів його функціонування з погляду забезпечення його економічної безпеки під впливом різноманітних негативних проявів зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Неоднозначність змін та мінливість зовнішнього і внутрішнього середовищ, в яких функціону-

ють суб'єкти господарювання, висувають більш жорсткі вимоги до системи економічної безпеки підприємства, що повинна не тільки враховувати всю сукупність деструктивних явищ, але і прогнозувати останні, маючи на меті мінімізацію впливу на ефективне господарювання. Дослідженню сутності і причин виникнення загроз присвячено чимало наукових праць багатьох вчених, зокрема: В. Гапоненко, А. Баспелько, Т. Васильцыва, А. Власкова, О. Груніна, В. Гусєва, С. Дубецької, О. Козаченко, В. Пономарьова, О. Ляшенко та інші.

Досить виваженим вважаємо підхід до розуміння сутності економічної загрози, запропонований авторами роботи [1], які визначають загрозу як найбільш конкретну і безпосередню форму небезпеки або сукупність умов та факторів, що створюють небезпеку інтересам різних суб'єктів. У дослідженнях С. Дубецької зустрічаємо таке визначення загрози безпеки підприємству: потенційна або реальна подія, процес або явище, яке здатне порушити його стійкість і розвиток або призвести до припинення його діяльності [2].

Американський вчений Дж. Фіксел під загрозами розуміє явище або ситуацію, що може завдати шкоду здоров'ю людини або її безпеці [3]. Причому небезпеку можна визначати якісно, а ризик – кількісно.

Дослідивши й узагальнивши фундаментальні праці вітчизняних і закордонних науковців, приходимо умовиводу, що підходи до розуміння категорії загроза економічній безпеці підприємства різняться, а також 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.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення, поглиблення і розвиток теоретичних засад економічної безпеки підприємства.

Реалізація поставленої мети зумовила вирішення таких завдань:

– дослідження й узагальнення теоретико-методичного забезпечення системи економічної безпеки підприємства;

– детермінація основних загроз економічної безпеки підприємства;

– узагальнення класифікації загроз і небезпек економічної безпеки підприємства.

Теоретико-методологічні засади цього дослідження охоплюють такі загальнонаукові підходи, як комплексний аналіз і синтез, логічні прийоми.

Виклад основного матеріалу. Зміни, які постійно відбуваються у різних сферах життя, впливають на економічні процеси, що вже встоялися, висуваючи на перший план нові цілі і в першу чергу забезпечення стійкого, безпечного полягання економіки у зв'язку з проявами невизначеності умов протікання економічних процесів, яка породжує виникнення чинників, які можуть як позитивно, так і негативно впливати на стан економіки. І якщо до позитивних чинників не виявляється великого інтересу внаслідок того, що вони сприятливо впливають на стан економіки, то негативні чинники заслуговують на особливу увагу, оскільки несуть в собі різного роду небезпеку. Небезпека, яка виявляється у вигляді загроз, володіє властивістю вражати будь-який об'єкт. У разі виникнення небезпеки у сфері економічних систем говорять про економічну небезпеку.

Таке трактування економічної безпеки пропонується сучасними науковцями: це стан і здатність економічної системи протистояти небезпеці руйнації її організаційної структури і статусу, а також перешкодами досягнення цілей розвитку [5, с. 17].

На наш погляд, важливим моментом забезпечення економічної безпеки є розгляд системи різноманітних чинників внутрішнього і зовнішнього характеру, які становлять загрозу для економічної безпеки підприємства у часі і динаміці. При цьому чинники впливу виступають у вигляді змін у показниках, що характеризують стійкість підприємства.

Дослідження середовища, у якому функціонує підприємство є важливою складовою будь-якого управлінського процесу, у тому числі й процедури управління економічною безпекою підприємства, оскільки саме сукупність різноманітних чинників здійснюють вплив на підприємство та відбиваються на результатах діяльності суб'єкта господарювання.

На групи зовнішнього та внутрішнього впливу поділяється різноаспектна сукупність факторів, які впливають на стан підприємства та визначаються як зовнішнє і внутрішнє середовище. В економічній енциклопедії зустрічається таке визначення зовнішнього середовища організації: усі чинники, що здійснюють вплив на підприємство із оточуючого середовища, є зовнішнім середовищем [6]. Зовнішнє середовище, на думку С. Ілляшенко, являє собою фактори, які не залежать безпосередньо від конкретного підприємства [47]. Таким чином, вважаємо, що зовнішнє оточення, маючи можливість негативно або позитивно впливати на досягнення мети суб'єкта господарювання, є факторами зовнішнього впливу.

Необхідно зазначити, що, розглядаючи вплив зовнішніх факторів на підприємство, більшість науковців подають власний перелік факторів зовнішнього середовища, який притаманний певному виду економічної діяльності або сфері виробництва. Авторами роботи [7] запропоновано розмежувати зовнішнє середовище таким чином: мікрозовнішнє (спільне) і макрозовнішнє (оперативне).

Підкреслимо, що макрозовнішнє середовище – це зовнішнє середовище, котре має опосередкований характер впливу, а саме:

характеризується масштабами глобальності і суттєвого безпосереднього впливу на діяльність підприємства не здійснює. До групи факторів відносимо економіко-політичне становище країни, соціально-культурні чинники, міжнародне середовище, ступінь розвитку технологічного середовища, а еколого-природничі фактори і географічне середовище є об'єктом подальших досліджень науковців [8].

Безпосередній вплив на підприємство здійснює мікрозовнішнє середовище та зазнає зворотного впливу з боку суб'єкта господарювання [9]. У такому середовищі М. Мескон [9] виділяє споживачів, постачальників, конкурентів, адміністративний ресурс, профспілки, нормативно-правову базу тощо.

Раціональним і зрозумілим під час структуризації мікрозовнішнього середовища є урахування його значного безпосереднього впливу на стан функціонуючого підприємства і виокремлення таких груп: споживачі, постачальники ресурсів, конкуренти, посередники, нормативно-правова база, адміністративний ресурс, профспілки. Науковці виокремлюють при структуризації внутрішнього середовища найчастіше фінанси, технологію, кадри, техніку, організацію й управління [8; 10].

Отже, використовуючи комплексний підхід, який передбачає розгляд об'єкту аналізу як цілісного і складного явища в сукупності чинників, що його обумовлюють, утворюючи комплекс, для забезпечення ефективного функціонування підприємства є дослідження й аналіз безлічі проблем різноманітного характеру в комплексі, у зв'язку з цим пропонується структурна модель впливу зовнішнього середовища на стан економічної безпеки підприємства (рис. 1).

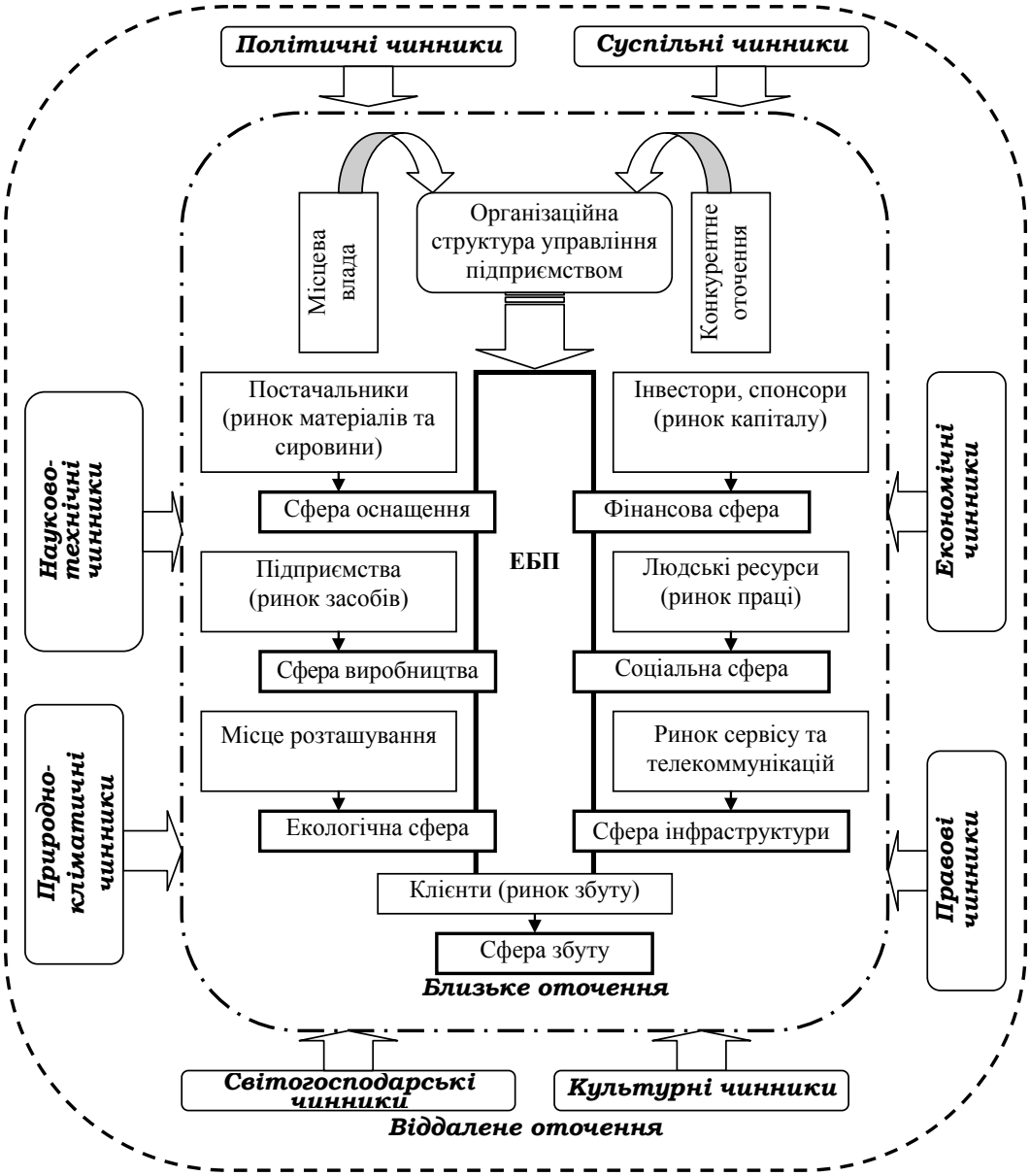


Рис. 1. Структурна модель впливу зовнішнього середовища на стан економічної безпеки підприємства

Отже, необхідною основою забезпечення економічної безпеки автотранспортних підприємств стає визначення та виокремлення факторів екзо- й ендогенного середовища. У такому контексті сукупність факторів впливу розглядається не як детальний перелік її елементарних частин, а як структурована система взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів.

Висновки. Таким чином, ідентифікація чинників екзо- та ендогенного середовища стає необхідною передумовою побудови і створення цілісної системи забезпечення економічної безпеки підприємства. Причому важливим моментом є той факт, що система факторів впливу має розглядатися не як детальний перелік її елементарних частин, а як структурована сукупність взаємопов'язаних компонентів. Незважаючи на інтенсивний розвиток теоретико-методолічного базису управління економічною безпекою підприємства, у цій галузі залишається багато проблем прикладного характеру, що не дістали належного вирішення і висвітлення та потребують подальшого розвитку і вдосконалення у науковому і практичному розрізах. Зокрема, розробка цілісної системи економічної безпеки підприємства; удосконалення діючого і розробка нового, адаптованого до сьогоднішніх умов механізму управління економічною безпекою підприємства з урахуванням концептуальних засад контролінгу; аналіз і систематизація загроз як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ суб'єкта господарювання тощо. Тому окреслені вище питання вимагають подальшого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Экономический советник менеджера / В.А. Анташов, Г.В. Уварова. – Минск: Финансы, учет, аудит, 1996. – 193 с.
2. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України / С.П. Дубецька // Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України: зб. матер. наук.-практ. конф., Київ, 16-17 травня 2001 р. / [ред. кол. І.І. Тимошенко та ін.]. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – С. 146-171.
3. Fiksel J. Quantitative risk analysis for toxic chemicals in the environment of hazard materials // J. Fiksel. – 1987. – № 2-3. – P. 227-240.
4. 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.
5. Пономаренко Л.А. Основи економічної кібернетики: [підруч.] / Л.А. Пономаренко. – К.: Київ. нац.. торг.-екон. ун-т, 2002. – 432 с.
6. Экономическая и национальная безопасность: учебник / [под ред. Е.А. Олейникова]. – М.: Издательство «Екзамен», 2004. – 768 с.
7. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 279 с.
8. Фатхудинов В.Г. Производственный менеджмент / В.Г. Фатхудинов. – СПб.: Питер, 2003. – 491 с.
9. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. М.А. Майорова, Э.В. Шустер. – М.: Дело, 1993. – 702 с.
10. Управление организацией: [под ред. А.Г. Поршнева. З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина]. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 716 с.

УДК 330.131

Одаренко О.В.
старший преподаватель кафедры украинской литературы, компаративистики и социальных коммуникаций Киевского университета имени Бориса Гринченко

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В РЕЙТИНГЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ GAMMA

RISK MANAGEMENT N THE RATING OF CORPORATE MANAGEMENT OF GAMMA

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована роль риск-менеджмента в рейтинге корпоративного управления GAMMA. Отмечается необходимость совершенствования корпоративного управления в условиях экономической неопределенности. Указывается на роль риск-менеджмента в повышении конкурентоспособности компании и устойчивости бизнеса. Подчеркивается важность процесса оценки систем корпоративного риск-менеджмента на основе рейтингов корпоративного управления. Отмечается плодотворность применения рейтинга GAMMA для оценки как системы корпоративного риск-менеджмента в целом, так и отдельных ее элементов. Указывается на значение рейтингов для оценки системы риск-менеджмента телекоммуникационных компаний в условиях новых рисков.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, корпоративный риск-менеджмент, корпоративное управление, рейтинги корпоративного управления, рейтинг GAMMA.

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано роль ризик-менеджменту в рейтингу корпоративного управління GAMMA. Визначається необхідність вдосконалення корпоративного управління в умовах економічної невизначеності. Вказується на роль ризик-менеджменту в підвищенні конкурентоспроможності компанії та стійкості бізнесу. Виокремлюється важливість процесу оцінки систем корпоративного ризик-менеджменту на основі рейтингів корпоративного управління. Зазначено про плідність застосування рейтингу GAMMA для оцінки як системи корпоративного ризик-менджменту в цілому, так і окремих її елементів. Вказується на значенні рейтингів для оцінки системи ризик-менеджменту телекомунікаційних компаній в умовах нових ризиків.

Ключові слова: ризик-менеджмент, корпоративний ризик-менеджмент, корпоративне управління, рейтинги корпоративного управління, рейтинг GAMMA.

ANNOTATION

In article the risk management role in a rating of corporate management of GAMMA is analyzed. Need of improvement of corporate management in the conditions of economic uncertainty is noted. It is specified a risk management role in increase of competitiveness of the company and stability of business. Importance of process of an assessment of systems of a corporate risk management on the basis of ratings of corporate management is emphasized. Fruitfulness of application of a rating of GAMMA for an assessment as systems corporate risk management in general, and its separate elements is noted. The risk management of the telecommunication companies in the conditions of new risks is indicated value of ratings for an assessment of system.

Keywords: risk, risk management, corporate risk management, corporate management, ratings of corporate management, GAMMA rating.

Постановка проблемы. Ситуация экономической неопределенности, в которой ведут бизнес современные компании, в том числе и телекоммуникационные, вынуждает постоянно совершенствовать корпоративное управление, его структуру, а также повышать качество такого управления. Эти шаги обусловлены тем, что компании все чаще сталкиваются с проблемами информационной безопасности, неэффективностью системы подготовки решений и информационной изоляцией топ-менеджмента, необходимостью обработки большого объема информации при подготовке управленческих решений, требованиями обеспечения баланса интересов акционеров и инвесторов и т.д.

«Корпоративное управление относится к внутренним средствам обеспечения деятельности корпораций и контроля над ними. Одним из ключевых элементов для повышения экономической эффективности является корпоративное управление, которое включает комплекс отношений между правлением (менеджментом, администрацией) компании, ее советом директоров (наблюдательным советом), акционерами и другими заинтересованными лицами (стейкхолдерами). Корпоративное управление также определяет механизмы, с помощью которых формулируется цель компании, определяются средства их достижения и контроля над ее деятельностью» [1].

Корпоративное управление все чаще подвержено новым рискам. В период финансово-экономического кризиса 2008–2011 гг. и в посткризисный период компании столкнулись с эрозией корпоративного управления, не в последнюю очередь вызванную пренебрежением к управлению рисками, в частности отсутствием системы предупреждения рисковых событий.

Современный менеджмент корпоративного управления предусматривает оперирование множеством показателей, в том числе и оценкой уровня управления рисками в компаниях. От качества риск-менеджмента зависят и финансовые показатели компании и ее безопасность, и эффективность управленческих решений.

Период 2000-х гг. ознаменовался развитием риск-менеджмента в финансово-банковской сфере. Во второй половине 2010 г. интерес к системному управлению рисками как неотъемлемой части корпоративного управления начинают проявлять компании реального сектора экономики. Именно в это время приобретает распространение термин «корпоративный риск-менеджмент». Наличие такой системы стано-

виться существенным конкурентным преимущество компании.

Рейтингирование корпоративного управления начинается в 2000-х гг. и было обусловлено снижением уровня доверия акционеров к целому ряду ведущих компаний. Фактически и современный риск-менеджмент, и рейтингирование корпоративного управления развивались параллельно и были вызваны схожими причинами.

Уровень корпоративных механизмов управления рисками в контексте качества корпоративного управления оценивается известными международными компаниями, такими как Moody's Investor Serives Inc., Fitch Ratings Ltd. Риск-менеджменту уделяется значительное внимание как в коммерческих, так и в исследовательских рейтингах корпоративного управления. Это международные рейтинги Governance Metrics International, Institutional Shareholder Services, Standard & Poor's.

Широко известны рейтинги CGS – Corporate Governance Score (компания Standard and Poor's), GAMMA – Governance, Management, Accountability Metrics and Analysis (компания Standard and Poor's), Transparency and disclosure (T&D) Rating (компания Standard and Poor's). А также рейтинги AGR® – The Audit Integrity Accounting and Governance Risk rating (компания Audit Integrity, Inc.), Board Effectiveness Rating (The Corporate Library). В рейтинге AGR® оцениваются высокорисковые события. Вопросы аудита раскрываются в рейтинге ISS CGQ – Institutional Shareholder Services Corporate Governance Quotient (RiskMetrics Group – Institutional Shareholder Services). Внутренний контроль, также существенный для управления рисками, оценивается в рейтинге Overall GMI rating (Governance Metrics International).

Также страны могут иметь собственные рейтинги. Например, в Российской Федерации применяются рейтинг Института корпоративного права и управления и рейтинг Эксперт РА-РИД. В «Национальном рейтинге корпоративного управления» РИД, например оцениваются риски нарушения прав.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме рейтингирования корпоративного управления посвящено также значительное количество научных работ. Так, специфика коммерческих и исследовательских рейтингов корпоративного управления изложена в научной статье А.О. Шипиловой «Качество корпоративного управления: коммерческие и исследовательские рейтинги». Статья опубликована в журнале «Корпоративные финансы» (№ 2(14) за 2010 г.) и доступна по адресу: http://www.hse.ru/pubs/lib/data/access/ram/ticket/79/1438532804cb4e99803d101a0dca8ffe7b52f3b2ab/%D0%9A%D0%B0%D1%87%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%20%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%BF%D0%BE%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F.pdf.

В украинском научном контексте обоснование функционального использования рейтинга корпоративного управления предложили исследователи, такие как Д. Баюра, В. Евтушевский, Д. Леонов, Т. Момот. Однако роль риск-менеджмента в рейтингировании корпоративного управления компаний остается глубоко не изученной. А ведь именно рейтинги корпоративного управления, информация, которую они содержат, являются весомым критерием для инвесторов. Как правило, рейтинги рассматриваются в качестве механизма, обеспечивающего снижение рисков для инвесторов.

Наличие системы риск-менеджмента как существенного преимущества корпоративного управления подчеркивается в исследовании Standard & Poor's «Критерии: рейтинг корпоративного управления GAMMA», опубликованном еще в 2008 г. Такое исследование доступно по адресу: https://www.standardandpoors.com/servlet/BlobServer?blobheadername3=MDT-Type&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobheadervalue2=inline%3B+filename%3D080819_ERM_Supplement_for_GAMMA_Rus.pdf&blobheadername2=Content-Disposition&blobheadervalue1=application%2Fpdf&blobkey=id&blobheadername1=content-type&blobwhere=1243981473729&blobheadervalue3=UTF-8HYPERLINK.

Рейтинг GAMMA полезен тем, что позволяет учитывать влияние нефинансовых рисков, воздействие которых на бизнес компаний существенно усилилось в последнее время. В 2000-х гг. доля стоимости репутации компаний возросла с 18 до 82%. Так, рейтинг «GAMMA представляет собой оценку нефинансовых рисков, связанных с покупкой акций компаний на развивающихся рынках, и предназначен для инвесторов, вкладывающих средства в акции этих компаний [2].

Постановка задачи. Несмотря на международное признание рейтинга GAMMA, применение компанией Standard & Poor's специального аналитического процесса для оценки систем риск-менеджмента в компаниях, что дает весьма позитивные результаты, анализ роли риск-менеджмента в данном рейтинге практически отсутствует в украинском научном контексте. Поэтому целью данного исследования является выявление места и роли риск-менеджмента в рейтинге корпоративного управления GAMMA.

Изложение основного материала исследования. Присутствует мнение, что риск-менеджмент – это управление компанией именно с учетом риска. В случае «встроенности» риск-менеджмента в саму логику управления бизнесом необходимо учитывать качество риск-менеджмента в рейтингировании корпоративного управления компаний.

«Цель рейтинга корпоративного управления заключается в сравнительном анализе текущих

стандартов управления относительно существующих оптимальных моделей. В отличие от кредитного рейтинга, который влияет на кредитоспособность компании и привлекательность ее ценных бумаг для инвесторов, рейтинг корпоративного управления не является показателем кредитного качества компании, а в целом характеризует качество корпоративного управления. Рейтинг корпоративного управления отражает мнение агентства относительно того, в какой степени практика корпоративного управления этой компании соответствует кодексам, принципам и стандартам в указанной области. Результаты их оценок характеризуют уровень инвестиционной привлекательности бизнеса и служат инструментом, способствующим улучшению существующих в компании механизмов и методов корпоративного управления» [3].

В рейтинге корпоративного управления GAMMA, к которому компания Standard & Poor's перешла в 2007 г., анализ системы управлении рисками занимает ведущее место, являясь важной составляющей методологии данного рейтинга. «Большинство характеристик, принимаемых во внимание при расчете рейтинга, остались без изменения, однако важным шагом со стороны Standard and Poor's стало включение в рейтинг показателей качества риск-менеджмента и стратегического планирования. При этом в отношении стратегии уделяется внимание горизонту и детализации проработки стратегии, способности компании реагировать на изменения во внешней среде, четкости распределения ролей, а в отношении риск-менеджмента – качеству внедренной системы управления рисками и ее влиянию на принятие решений» [4].

В настоящее время рейтинг GAMMA играет значительную роль в оценке качества риск-менеджмента как в компаниях финансово-банковского сектора, так и в компаниях реального сектора экономики. Рейтинг позволяет комплексно оценить полноту системы риск-менеджмента и ее отдельных элементов, а также соответствие риск-менеджмента международным стандартам в этой области и отражение уровня управления рисками в открытой информации о деятельности компании. Также анализируется, как соотноситься практика управления рисками в компании со стратегическим планированием бизнеса. В частности, предлагается анализировать степень зависимости стратегических решений от уровня управления рисками. Таким образом, обосновывается необходимость стратегического риск-менеджмента.

На основании рейтинга GAMMA возможен подход к мониторингу и минимизации рисков в целом, а не только в некоторых направлениях бизнеса компании, т. е. корпоративный подход к управлению рисками. Для компании Standard & Poor's принципиальным является разграничение риск-менеджмента в банках и финансовых организациях и производственных компаний, для которых риск – побочный продукт их бизнес-деятельности.

Рейтинг GAMMA позволяет оценить степень контроля Совета директоров над портфелем рисков, что особенно важно для компаний, только приступивших к внедрению системы риск-менеджмента. В рейтинге GAMMA не делается акцент на отдельных рисках, а оценивается уровень организации корпоративной системы управления рисками, а также уровень «культуры риска», наличествующей в компании. Также рейтинг GAMMA дает возможность оценить качество внутреннего аудита компании, что также связано с управлением рисками. Рейтинг GAMMA является одним из механизмов оценки качества процедур принятия решения, что является важным для современной компании, особенно в контексте взаимодействия с акционерами.

Важным аспектом рейтинга GAMMA является присвоение балла (заключения о риск-менеджменте), составляющем 5-20% в общем балле GAMMA. В соответствии с баллами предлагается выделять компании с разной степенью процесса управления рисками.

«В компаниях со «слабым» процессом управления рисками отсутствует организованный процесс риск-менеджмента, надзор за которым должен осуществлять Совет директоров, а у Совета директоров и исполнительного руководства имеется ограниченное или неполное понимание рисков компании. Анализ рисков ограничивается такими базовыми вопросами, как безопасность и предотвращение мошенничества. Управление операционными рисками осуществляется подразделениями или бизнес-единицами разрозненно и не систематизировано» [2].

На основании рейтинга GAMMA выделяют также компании с «удовлетворительным» процессом управления рисками. В таких компаниях «Совет директоров достаточно глубоко понимает риски компании и имеет более организованный процесс мониторинга рисков. Однако некоторые элементы надзора за управлением исками могут отсутствовать, а в культуре риск-менеджмента могут существовать недостатки. Может отсутствовать тесная связь между вопросами управления рисками и стратегическим планированием» [2].

Наконец, выделяются компании с «сильным» и «очень сильным» процессом управления рисками. «В компаниях с «сильным» процессом управления рисками Совет директоров полностью осознает профиль рисков компании. Имеются свидетельства того, что вопросы и процесс управления рисками влияют на принятие операционных решений. Существует организованный процесс выявления, оценки и минимизации рисков компании, а также информирования о них, — надзор за процессом осуществляет Совет директоров. Функции и обязанности работников к компании в этом процессе четко определены. Вопросы управления рисками тесно связаны со стратегическим планированием. В финансовых

организациях значительными полномочиями пользуются риск-менеджеры. В состав Совета директоров входит как минимум один человек, имеющий квалификацию в области риск-менеджмента» [2].

В компаниях с «очень сильным» процессом управления рисками присутствуют все элементы «сильного» процесса; они являются признанными лидерами в нескольких областях процесса. Такие компании убедительно демонстрируют взаимосвязь между процессом управления рисками и операционной деятельностью» [2]. Совет директоров и риск-менеджеры в таких компаниях имеют большие полномочия и играют важную роль в управлении рисками. Также в компании существуют специальные структуры по управлению рисками.

Аналогично ранжируется и культура рисков в компании, а также выделяются структурные элементы, присутствующие в компаниях с сильным и очень сильным процессом управления рисками, к которым относятся наличие специальных структур по управлению рисками, контроль со стороны Совета директоров, наличие методологи анализа рисков.

Результаты применения рейтинга GAMMA в контексте риск-менеджмента позволяют лучше проинформировать инвесторов и акционеров о рисках компании. Особенно это важно в случае конфликта интересов акционеров.

Однако «объем аналитических процедур в области риск-менеджмента, проводимых в рамках присвоения рейтинга GAMMA, ограничен. В конечном итоге рейтинг GAMMA представляет собой мнение об эффективности корпоративного управления, а не рейтинг системы управления рисками. Кроме того, GAMMA не предполагает аудита всей системы управления рисками компании» [2].

Выводы. Мы считаем весьма продуктивным применение рейтинга GAMMA для анализа системы риск-менеджмента компаний украинского рынка телекоммуникаций. Используя градацию «компания со слабым – удовлетворительным – сильным – очень сильным» процессом управления рисками, возможно решить проблему транспарентного анализа систем риск-менеджмента в телекоммуникационных компаниях, различных по доле на рынке, количеству персонала и т.п.

Рейтинг GAMMA позволяет эффективно оценить уровень «культуры» приисков – важной составляющей риск-менеджмента.

В условиях экономической неопределенности, также затрагивающей рынок телекоммуникаций, рейтинговые показатели качества корпоративного управления способны стать мощным толчком для формирования качественно нового корпоративного управления, в рамках которого возможно успешно противостоять новым рискам для телекомов, связанным с деятельностью инвесторов и акционеров, репутационным рискам и рискам персонала. Очевидно, национальный регулятор на рынке телекоммуникаций должен всячески стимулировать применение рейтинговых оценок корпоративного управления компаний с целью повышения эффективности риск-менеджмента.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Карапетян Д. Корпоративное управление: основные понятия и результаты исследовательской практики / Д. Карапетян, М Грачева // Управление компанией. – 2004. – № 1. – С. 14-16.
2. GAMMA Рейтинг корпоративного управления Standard & Poor' [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bsu.by/Cache/pdf/202273.pdf.
3. Дементьева А.Г. Рейтинги корпоративного управления – ориентир для принятия инвестиционных решений [Электронный ресурс] / А.Г. Деметьева // Инициативы XXI века. – 2009. – № 3. – Режим доступа: http://www.ini21.ru/arhiv/3-09/323.php.
4. Шипилова А.О. Качество корпоративного управления: коммерческие и исследовательские рейтинги [Электронный ресурс] / А.О. Шипилова // Корпоративные финансы. – 2010. – № 2(14). – Режим доступа: http://www.hse.ru/pubs/lib/data/access/ram/ticket/79/1438532804cb4e99803d101a0dca8ffe7b52f3b2ab/%D0%9A%D0%B0%D1%87%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%20%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%BF%D0%BE%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F.pdf).

УДК 330.322.14:631.11

Однорог М.А.
кандидат економічних наук
Технолого-економічного коледжу
Білоцерківського національного аграрного університету

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АПК УКРАЇНИ

STATE REGULATION AND PROMOTING INVESTMENT IN AGRICULTURE UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Приділена увага питанням оцінки державного регулювання інвестицій в АПК України. Обґрунтовується можливість визначення факторів активізації інвестиційної діяльності на основі оцінки інвестиційної політики. Дається коротка характеристика механізму залучення реальних інвестицій в підприємства АПК. Матеріал статті орієнтований на широку аудиторію науковців, викладачів, працівників державних органів виконавчої влади та студентів вузів.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційне забезпечення, активізація, державне регулювання.

АННОТАЦИЯ

Уделено внимание вопросам оценки государственного регулирования инвестиций в АПК Украины. Обосновывается возможность определения факторов активизации инвестиционной деятельности на основе оценки инвестиционной политики. Дается краткая характеристика механизма привлечения реальных инвестиций в предприятия АПК. Материал статьи ориентирован на широкую аудиторию ученых, преподавателей, работников государственных органов исполнительной власти и студентов вузов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционное обеспечение, активизация, государственное регулирование.

ANNOTATION

Attention is paid to the assessment of state regulation of investment in agriculture Ukraine. Substantiates the possibility of determining factors stimulate investment based on an assessment of the investment policy. We give a brief description of the mechanism to attract real investment in agribusiness. The article is aimed at a wide audience of researchers, teachers, employees of government agencies and university students.

Keywords: investments, investment security, activation, government regulation.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку сільського господарства в умовах посттрансформаційної економіки, глобалізації та посилення конкуренції на світовому ринку безпосередньо залежить від активізації інвестиційних процесів, техніко-технологічного оновлення галузі, створення механізмів інноваційної моделі розвитку. Проте сучасні тенденції в інноваційному механізмі, фінансове забезпечення відтворювальних процесів в аграрному секторі такі, що сільськогосподарські виробники не в змозі самостійно провести техніко-технологічне оновлення. Динаміка цін і доходів сільськогосподарських виробників, обсягів виробництва галузі в умовах виходу економіки з трансформаційної кризи підтверджує висновки про більш тривалу депресії сільського господарства і перетік фінансових ресурсів в інші сфери. У зв'язку з цим рішення завдань по техніко-технологічному оновленню виробництва багато в чому залежить від державної підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності в АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різноманітних аспектів теорії та практики інвестицій, їх державного регулювання та активізації, що мають важливе значення для забезпечення ефективності вкладення капіталу, досліджували як зарубіжні вчені Колеман Д., Фуллер Б., Херстейн Р., Джоргенсон Д., Креллє В., Лернер Д., Мегінсон В., Ромер П., Шмідт Р., Солоу Р., так і вітчизняні І.Т. Балабанов, І.О. Бланк, В.П. Горьовий, С.О. Гуткевич, А.А. Задоя, О.В. Захарчук, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, В.Г. Чабан, І.В. Ліпсіц, І.І. Лукінов, П.І. Юхименко, Г.М. Підлісецький, М.М. Кропивко, П.Т. Саблук та інші.

Водночас, питання державного регулювання, особливостей активізації інвестицій, формування та обґрунтування напрямів і джерел їх залучення, а також їх раціонального використання у підприємствах АПК потребують подальшого вивчення. Практична значимість та необхідність вирішення цих питань зумовили вибір теми даного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів державного регулювання та активізації інвестицій в АПК України.

Виклад основного матеріалу. Агропромисловий комплекс займає одне їх найважливіших місць в економіці України. Внесок аграрного сектора у ВВП перевищує внесок таких галузей, як машинобудування, будівництво і металургія разом узятих. Однак внаслідок затяжної кризи галузі, диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, а також відсутність ліквідної застави, агропромисловий комплекс став непривабливим для кредиторів та інвесторів, що спричинило за собою зниження обсягу інвестиційних ресурсів, що надходять в АПК та уповільнення інвестиційних процесів у даній сфері [1, с. 3]. Їх активізація дозволить не тільки збільшити обсяги виробленої продукції, а й підвищити її конкурентоспроможність на внутрішніх і світових ринках, що позитивно відіб'ється на добробуті всіх суб'єктів, що здій-

снюють свою діяльність в АПК і пов'язаних з ним галузях [2, с. 10]. Для реалізації цього напряму велике значення має державна підтримка АПК, яка є одним з основних джерел інвестиційних ресурсів в комплекс.

На сучасному етапі розвитку економіки підтримка та стимулювання інвестиційних процесів в агропромисловому комплексі мають стати одним із пріоритетів державної інвестиційної політики України, так як вироблена цією галуззю економіки продукція є не тільки одним з важливих джерел формування дохідної частини державного бюджету, але й запорукою забезпечення продовольчої безпеки країни. Забезпечити ефективний та інтенсивний розвиток інвестиційної діяльності в агропромисловому комплексі з урахуванням інтересів усіх її учасників, а також суспільних інтересів, може тільки держава.

На нашу думку, при регулюванні інвестиційних процесів в АПК в сучасних умовах необхідне застосування активної державної інвестиційної політики, так як часто основним джерелом інвестиційних ресурсів можуть стати тільки державні кошти, крім того, потрібне регулювання багатьох напрямків інвестиційної діяльності: політики формування амортизаційних відрахувань, податкової політики, політики кредитування агропромислового комплексу, інноваційної політики, політики трудових ресурсів, цінової політики.

У зв'язку з тим, що матеріально-технічна база в АПК в своїй більшості є морально і фізично застарілою, особливої уваги потребує амортизаційна політика, так як амортизаційні відрахування є основним джерелом фінансування капітальних інвестицій. Доцільним буде встановлення прискореної амортизації для технічних об'єктів, що використовуються в агропромисловому комплексі.

Що стосується податкової політики, то враховуючи важливість результатів агропромислового виробництва для забезпечення продовольчої безпеки країни, і одночасно низьку рентабельність сільського господарства можна запропонувати застосування більш низьких податкових ставок для цієї галузі. Зокрема, для таких платежів, як податок на прибуток, сільськогосподарський податок. Одним з варіантів зниження податкового тягаря може стати диверсифікація податкових ставок залежно від розміру прибутку, середньорічного обороту коштів, кількості працівників, посівних площ і т. д., що в процесі забезпечуватиме реалізацію регулюючої функції податків, яка на сьогоднішній день практично не працює.

Для інтенсивного розвитку виробництва в АПК необхідно впровадження інновацій, так як для того, щоб виробляти конкурентоспроможну продукцію необхідно впровадження нових сучасних технологій, модернізованого обладнання і техніки.

У цьому напрямку агропромисловий комплекс дуже гостро потребує допомоги держави, так як на етапі залучення інвестицій пошук інвестора є дуже складним завданням у зв'язку з високою ризикованістю агропромислового виробництва. Тому державні кошти можуть стати стабільною основою для розвитку інновацій в АПК.

З переходом на ринкові відносини колишній економічний механізм регулювання АПК був зламаний, а новий ще не створено. Однак державна підтримка йому надавалась:

– щороку приймалися постанови уряду з економічних умов функціонування підприємств і організацій АПК [3, с. 84];

– передбачалися у бюджеті цільові дотації і субсидії сільському господарству;

– були встановлені податкові пільги сільськогосподарським товаровиробникам;

– утворений лізинговий фонд для забезпечення товаровиробників АПК технікою та племінною худобою, спеціальний фонд для кредитування підприємств і організацій АПК на пільгових умовах [4, с. 3];

– проводилась розстрочка заборгованості підприємств і організацій АПК по платежах у бюджет і державні позабюджетні фонди, централізованим кредитах, товарним кредитом на паливно-мастильні матеріали;

– вдосконалювалися митні заходи щодо захисту внутрішнього продовольчого ринку і т.д. [5, с. 86].

Разом з тим загальний рівень державної підтримки АПК в порівнянні з дореформений періодом значно знизився [6, с. 39]. Істотні зміни зазнала кредитна політика. Не функціонує бюджетний фонд пільгового кредитування товаровиробників АПК. Введено субсидування процентних ставок за кредитами, залученими підприємствами та організаціями АПК в українських кредитних організаціях з погашенням за рахунок коштів бюджету двох третин облікової ставки. Введена система страхування врожаю сільськогосподарських культур з державною підтримкою, здійснюваної у вигляді субсидування з бюджету частини витрат сільськогосподарських товаровиробників на сплату страхових внесків за укладеними договорами страхування.

З метою захисту економічних інтересів вітчизняних товаровиробників здійснюються заходи з регулювання внутрішнього продовольчого ринку країни та зовнішньоекономічної діяльності у сфері АПК. Проводяться державні закупівельні і товарні зернові інтервенції. Однак слід сказати, що корінного перелому в розвитку АПК не сталося. Основні кризові явища в економіці сільського господарства не тільки не подолані, а й посилюються. В останні роки в АПК істотно знизилися темпи економічного зростання. Посилився диспаритет цін на продукцію сільського господарства та інших галузей. Триває зростання цін на енергоносії, сільськогосподарську техніку, мінеральні добрива та інші матеріально-технічні ресурси. Більшість сільськогосподарських товаровиробників не можуть купувати необхідні матеріально-тех-

нічні ресурси, своєчасно і повною мірою розраховуватися з податків та інших обов'язкових платежах, страхувати посіви і майно.

Заходи щодо створення необхідних економічних умов для функціонування сільського господарства передбачені в державних проектах стратегії розвитку АПК, реалізація яких повинна здійснюватися на базі закону про сільське господарство [7, с. 24]. У проекті стратегії сформульовані системні проблеми розвитку аграрного сектора, визначено чотири основних напрямки їх вирішення: розвиток зернового експорту; форсований розвиток тваринництва в режимі імпортозаміщення на внутрішніх ринках; підвищення конкурентоспроможності рибогосподарського комплексу; сталий розвиток сільських територій.

Мета стратегії в галузі сталого сільського розвитку полягає в зниженні бідності шляхом зростання доходів від сільського господарства як основної галузі на селі, розширенні несільськогосподарської зайнятості населення, поліпшенні доступу сільських жителів до послуг галузей соціальної та інженерної інфраструктури [8, с. 17]. Разом з тим, на нашу думку, в комплексі проводяться державні заходи щодо регулювання агропромислового виробництва серед яких основними повинні бути заходи з подолання диспаритету цін. Не вирішивши цю проблему, яким би чином не підтримувалися доходи сільськогосподарських товаровиробників, бюджетні субсидії, кошти, отримані ними в результаті формування додаткового попиту на сільськогосподарську продукцію, будуть вилучені з галузі по каналах міжгалузевих зв'язків внаслідок нееквівалентної ситуації що склалася у відносинах сільського господарства з сполученими галузями економіки.

Основним питанням при розробці та впровадженні інноваційної моделі розвитку є створення режиму стимулювання інноваційної політики в державі, орієнтованої на економічне створення наукоємної сфери, забезпечення економічних, інфраструктурних та інституційних передумов переходу на інноваційну модель розвитку [9, с. 24]. Інноваційний розвиток галузі, створення умов для високотехнологічного конкурентоспроможного товарного виробництва визначені в числі пріоритетних напрямків бюджетної політики. Разом з тим проблема створення ефективних механізмів державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в АПК залишається невирішеною [10, с. 18].

Основними складовими державної підтримки технічного оновлення в сільському господарстві в Україні:

1) часткова компенсація вартості одержуваної товаровиробниками нової сільськогосподарської техніки;

2) податкові пільги;

3) часткова компенсація відсотків за кредитами;

4) бюджетна підтримка операцій з лізингу сільськогосподарської техніки;

5) бюджетне фінансування аграрної науки, освіти, інформаційно-консультаційної служби [11, с. 101].

Стимулюючий вплив на обсяги інвестицій зробило зниження рівня податкового навантаження на сільгоспвиробників, яке було забезпечено за рахунок введення фіксованого сільськогосподарського податку та пільг з податку на додану вартість.

Позитивний мультиплікаційний ефект мала бюджетна підтримка кредитування, яка сприяла збільшенню не тільки його обсягів, але і збільшенню обсягів виробництва, інвестицій в сільське господарство (коефіцієнт кореляції між коштами, виділеними на часткову компенсацію ставки відсотка, та інвестиціями).

Незважаючи на деяке стимулюючий вплив державної підтримки галузі на обсяги інвестицій, технічне оновлення сільського господарства в Україні при виході з трансформаційної кризи не було забезпечено [12, с. 109].

При нагальній потребі у переведенні галузі на інноваційну модель розвитку державні витрати на аграрну науку становили менше 0,2% вартості валової продукції галузі. У такому обсязі фінансування наукового забезпечення аграрного виробництва в Україні не є достатнім для вирішення комплексного і масштабного завдання утвердження інноваційної моделі розвитку.

Причинами низької результативності державної підтримки технічного оновлення в сільському господарстві в Україні стали недостатність і нестабільність бюджетного фінансування, розпорошення коштів підтримки галузі, недосконалість цінового механізму. Втрати доходів товаровиробників внаслідок нееквівалентного обміну були компенсовані державними трансфертами через бюджетно-податковий механізм.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Основою забезпечення активізації інвестицій в АПК повинні стати врегулювання прав власності на землі сільськогосподарського призначення, розробка відповідних державних цільових програм з техніко-технологічному оновлення виробництва, збільшення і концентрація державної підтримки на напрямах, пов'язаних з інноваційною діяльністю, вдосконалення цінової політики, кредитних і податкових механізмів стимулювання інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бова Т.В. Державна політика створення сприятливих економічних умов до інвестування в інновації // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 9. – С. 3-5.
2. Бондарчук В.Д. Функціонування механізмів державного управління інвестуванням інноваційної діяльності регіону / В.Д. Бондарчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 5. – С. 10-13.

3. Гаман П.І. Державний вплив на функціонування інвестиційного ринку в Україні // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 23. – С. 84-86.
4. Дем'яненко М.А. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М.А. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3-9.
5. Затонацька Т.Г. Підвищення ефективності реалізації державних інвестиційних програм в Україні / Т.Г. Затонацька, О.А. Шиманська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 86.
6. Кабанов В.Г. Активізація фінансових інвестицій як складова стратегії стабілізації та зростання економіки / В.Г. Кабанов // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 39-47.
7. Литовченко М.В. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання з урахуванням активізації процесів злиття і поглинання підприємств в Україні / М.В. Литовченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 24(груд.). – С. 24-27.
8. Лопатюк Р.І. Проблеми та перспективи державного регулювання підприємств аграрної сфери / Р.І. Лопатюк // Підвищення конкурентоспроможності виробництва в умовах організаційно-економічних трансформацій: кол. моногр. / за наук. ред. к.е.н., доц. Лисенко Н.О. – Умань: ВПЦ «Візаві», 2010. – С. 17-19.
9. Литовченко М.В. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання з урахуванням активізації процесів злиття і поглинання підприємств в Україні / М.В. Литовченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 24(груд.). – С. 24-27.
10. Савич В.І. Проблеми та напрями активізації інвестицій на основі іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників / В.І. Савич, В.І. Савицька // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 3. – С. 18.
11. Чужмир К. Формування інноваційної інфраструктури в аграрному секторі // Аграрна економіка. – 2011. – Т. 4. – № 1-4. – С. 101-105.
12. Яців І. Концентрація виробництва у сільськогосподарських підприємствах як чинник формування в них конкурентних переваг // Аграрна економіка. – 2010. – Т. 3. – № 1-2. – С. 109-115.

УДК 69.003

Понуровський О.І.
аспірант кафедри економіки будівництва
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE'S CONSTRUCTION INDUSTRY, THE MAIN PROBLEMS AND THEIR SOLUTIONS

АНОТАЦІЯ

У статті визначено основні поняття інвестиційної привабливості, інвестиційного клімату, інвестиційного ризику з точки зору їх економічної сутності та взаємозв'язку. Проаналізовано стан інвестиційної привабливості будівельної галузі як України, так і країн Європи. Визначено основні проблеми галузі та наведено шляхи покращення інвестиційного клімату.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, інвестиційний ризик, будівельна галузь, нормативно-правова база.

АННОТАЦИЯ

В статье определены основные понятия инвестиционной привлекательности, инвестиционного климата, инвестиционного риска с точки зрения их экономической сущности и взаимосвязи. Проанализировано состояние инвестиционной привлекательности строительной отрасли как Украины, так и стран Европы. Определены основные проблемы отрасли и приведены пути улучшения инвестиционного климата.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиционный риск, строительная отрасль, нормативно-правовая база.

ANNOTATION

The paper have been defined the main definition of «investment attractiveness», «investment climate», «investment risk» of their economic essence interconnection and interconnection. Analyzed condition of the investment attractiveness the construction industry in the Ukraine and Europe country. The main problems of the industry and provides ways to improve the investment climate have been defined.

Keywords: Investment attractiveness of the investment climate, investment risk, the construction industry, the regulatory framework.

Постановка проблеми. Будівельна галузь України представляє собою комплекс будівельних підприємств та організацій, які забезпечують країну основними фондами як виробничого, так і невиробничого призначення, що характеризуються доволі складною організаційно-виробничою та економічною структурою, на яку впливає велика кількість чинників як внутрішнього так і зовнішнього середовищ.

До основних передумов ефективної та безперебійної роботи будівельних підприємств України можна віднести саме доступ до залучення вільних фінансових та матеріальних ресурсів, серед яких фінансові визначаються як один з головних чинників виробничої діяльності будівельних підприємств.

Реалізація будівельного проекту представляє собою достатньо довготривалий процес, який потребує безперебійного фінансового забезпечення, що на практиці відбувається саме за рахунок залученого капіталу – інвестиційних ресурсів, що є економічно доцільним з точки зору її економічної ефективності.

В процесі залучення ресурсів із зовнішніх джерел виникають певні ризики та проблеми, викликані зміною умов зовнішнього середовища, що можуть не залежати від підприємства – це політичні, глобальні, економічні та соціальні чинники, – тому з метою забезпечення ефективної роботи будівельних підприємств необхідно детально проналізувати інвестиційну привабливість будівельної галузі в масштабах держави з метою виділення основних проблем та шляхів їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інвестиційної привабливості, її аналізом та оцінкою займалися як вітчизняні науковці, так і закордонні, це, зокрема, І.А. Бланк, Д. Фрідман, А. Назаренко, Н.Л. Павлова, В. Беренс, Р. Холт, А.А. Пересада, Л.С. Валінурова і О.Б. Казакова, В.В. Бочаров, Н.В. Кисельова, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова [1, с. 432].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначення основних чинників, що впливають на інвестиційну привабливість будівельних підприємств України, формування основних підходів до вирішення проблем та мінімізації ризиків будівництва в умовах кризи.

Мета статті полягає у аналізі та оцінці інвестиційної привабливості будівельної галузі України, визначенні основних понять та способів виходу з кризового стану шляхом підвищення інвестиційної привабливості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині поняття «інвестиційна привабливість» має достатньо багато визначень, що приведені авторами багатьох статей, одне з них дає А. Верхоланцев, який визначає її як сукупність об'єктивних фінансово-економічних характеристик, значень і показників стану об'єкта на конкретну дату, відповідних вимогам кожного типу інвесторів за співвідношенням «дохідність – ризик» для інвестування у відповідні категорії об'єктів за умови досягнення цілей інвестора протягом певного періоду часу.

Інвестиційний потенціал визначається як один з найважливіших індикаторів роботи

економіки країни, адже, створюючи умови для припливу капіталу, країна має змогу підвищити як соціальну, так і економічну складові роботи галузей економіки, зокрема, створюються робочі місця з конкурентною заробітною платою. Власне, будівельна галузь є однією з основних галузей економіки, що створює значну зайнятість серед населення. Основним інструментом для підвищення інвестиційної привабливості виступає політика держави, що повинна на законодавчому рівні закріплювати основні підходи щодо формування інвестиційної привабливості будівельної галузі.

Інвестиційний клімат будівельної галузі визначається як сукупність соціально-економічних, політичних і фінансових факторів, що визначають ступінь привабливості інвестиційного будівельного ринку та величину інвестиційного ризику.

З визначеної дефініції можна виокремити ключові слова, які найкраще визначають суть поняття інвестицій, – це ризики, прибуток та фактори, що впливають на їх формування.

Питанням визначення інвестиційного клімату також займались ряд авторів, зокрема, у своїй роботі Н.В. Кисельов, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова пропонують наступну узагальнену формулу інвестиційного клімату, що зображена на рис. 1 [1, с. 415].

Рис. 1. Формула інвестиційного клімату [1, с. 432]

З формули випливає, що чим нижче рівень інвестиційних ризиків, тим більш повно може бути задіяний інвестиційний потенціал.

Існує багато точок зору на визначення даного поняття. Так, у своїй роботі Л.С. Валінурова і О.Б. Казакова узагальнили їх у три групи підходів до трактування категорії «інвестиційний ризик» [2, с. 448]:

інвестиційний ризик – це ризик, пов'язаний з неотриманням коштів від проекту, і визначається виключно неефективним розміщенням засобів;

інвестиційний ризик – це будь-який ризик, що виникає в процесі інвестиційної діяльності і характеризується можливістю або ймовірністю повного або часткового недосягнення (неотримання) результатів здійснення інвестицій;

інвестиційний ризик, як окрема категорія, відсутній в природі економічних явищ, а втрати, що виникають в ході інвестиційної діяльності, обумовлені взаємодією інших видів ризику.

До основних причин, що стримують розвиток інвестиційної діяльності будівельної галузі Україні, можна віднести:

1) нормативно-правову та економічну неефективність роботи органів державної влади;

2) відсутність законодавчих гарантій та мотиваційних чинників залучення інвесторів в країну;

3) наявність корупції, рейдерства на підприємствах та бюрократизму в державних органах України;

4) відсутність програм, стратегії та плану розвитку на довгострокову перспективу;

5) високі ставки мита, непорозуміння при визначенні митної вартості товарів та інших митних бар'єрів;

6) деструктивний вплив з боку зовнішніх країн на економіку України, що значно зменшує інвестиційну привабливість будівельної галузі.

Ідентифікація основних проблем, що стримують ріст інвестицій в будівельну галузь України, здійснюється за допомогою оцінки основних параметрів роботи як окремого будівельного підприємства, так і галузі в цілому.

Західними економістами визначені основні параметри оцінки галузі.

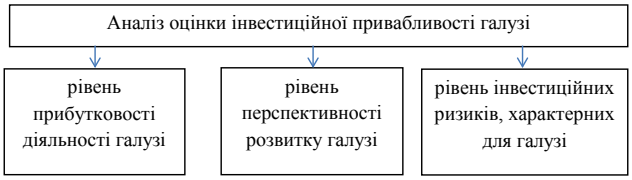


Рис. 2. Аналіз оцінки інвестиційної привабливості будівельної галузі України

Важливо зазначити, що оцінка інвестиційної привабливості будівельної галузі та підприємства включає в себе велику кількість показників та параметрів аналізу, які в повній мірі надають інформацію щодо доцільності інвестиційних вкладень.

Існує достатньо велика кількість підходів до оцінки інвестиційної привабливості, однак всі вони зводяться до того, щоб на основі даних, отриманих в результаті аналізу прийняти інвестиційне рішення та в кінцевому результаті сформувати ефективну інвестиційну політику, направлену на отримання прибутку в найкоротший термін.

До чинників, що можуть впливати на прийняття інвестиційного рішення, можна віднести:

1) відносини власності та монополізм у галузі;

2) попит на продукцію галузі;

3) фінансовий стан галузі;

4) вплив підприємств галузі на природне середовище;

5) соціально-політичний клімат на підприємствах галузі.

Існують також рейтингові методи оцінки інвестиційної привабливості галузі країни, що здійснюються авторитетними міжнародними організаціями на основі загальноприйнятої методики розрахунку.

Чим вище позиція країни в рейтингу сприятливості умов ведення бізнесу, тим сприятли-

віше підприємницьке середовище для відкриття та функціонування підприємства.

Україна піднялася у світовому рейтингу на 25 пунктів – з 137-го місця на 112-е.

У будівельній галузі Україна станом на 2014 р. піднялася на 142 пункти – з 183-го місця на 41-е. Зміни та покращення в будівельній галузі в цілому в рейтингу дали 67% результату. І деякі реформи в законодавстві, направлені на спрощення ведення будівельного бізнесу, зробили України першою в світі за динамікою зростання в рейтингу DoingBusiness [3, с. 318].

Нововведення будівельного законодавства, що стосуються термінів і простоти оформлення документів для початку будівництва, покращили інвестиційний потенціал України, однак загалом існує велика кількість невирішених проблем в галузі будівництва, це насамперед відсутність повної інформації про об'єкти забудови, невизначені гарантії щодо інвестиційних проектів, централізована структура, яка має чіткі ознаки бюрократичної системи, що значно затягує та ускладнює процес реалізації будівельних проектів.

Характер проблем, що виникають на шляху підвищення інвестиційної привабливості будівельної галузі, мають, як правило, хронічні ознаки, тобто, вносячи певні зміни в нормативно-правові акти, не змінюється загальний підхід до реалізації процесу отримання необхідних будівельних дозволів та погоджувальних процедур.

Динаміка капітальних інвестицій в будівельну галузь України приведена на рис. 3 [4, с. 1].

З метою порівняння в таблиці 1 наведені Європейські статистичні дані щодо здійснених капітальних інвестицій в будівельну галузь [5, с. 2].

За останні чотири роки інвестиції в будівельну галузь Європи помітно зменшилися. Це пов'язано з кризою 2008–2009 рр., що мала довгостроковий термін, однак загальна модель побудови європейської системи будівельних від-

Таблиця 1

Європейські статистичні дані щодо діяльності підприємств будівельної галузі країн Європейського Союзу 2010–2013 рр. млн. дол. [4]

Країни Європи	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Європейський Союз (28 країн)	-	1 549 935	1 528 954	1 507 451
Європейський Союз (27 країн)	1 566 513,35	1 543 872,8	-	-
Бельгія	53 418,6	58 121,6	56 613,7	62 736,9
Болгарія	6 774,8	6 553,9	6 595,7	6 363,0
Чеська Республіка	31 877,4	30 666,9	27 481,5	25 189,1
Данія	22 982,2	25 357,6	26 457,9	25 744,4
Німеччина	173 471,9	197 708,5	213 720,2	219 281,2
Естонія	1 676,8	2 241,1	2 706,6	3 095,7
Ірландія	8 759,0	8 500,9	:	8 563,6
Греція	-	11 398,4	10 858,4	9 976,1
Іспанія	198 416,9	156 057,9	119 303,4	107 493,6
Франція	254 942,0	272 497,3	284 007,8	271 462,7
Хорватія	6 945,3	6 061,8	5 384,1	5 164,3
Італія	227 625,0	210 382,7	202 692,7	184 312,7
Кіпр	3 198,9	2 836,7	2 356,4	1 761,4
Латвія	2 712,1	3 170,1	3 871,2	2 988,4
Литва	2 739,8	3 436,3	3 569,6	3 701,4
Люксембург	3 912,5	4 123,0	4 351,7	4 331,6
Угорщина	7 370,8	6 981,8	6 477,1	7 295,0
Мальта	749,7	756,5	-	-
Нідерланди	84 742,5	88 944,4	81 883,2	77 553,5
Австрія	38 790,2	40 266,5	42 190,4	41 753,7
Польща	50 415,0	57 350,7	49 362,7	49 057,8
Португалія	32 422,2	27 879,4	21 176,5	18 621,5
Румунія	18 066,5	19 087,3	18 134,0	17 983,3
Словенія	5 670,4	4 856,2	4 485,8	4 193,6
Словаччина	8 483,1	8 372,1	7 226,8	6 232,8
Фінляндія	24 371,9	27 258,2	29 047,0	28 473,2
Швеція	48 256,6	56 099,4	60 975,8	61 761,4
Великобританія	208 807,2	212 958,9	228 994,7	242 347,3
Ісландія	-	-	-	-
Ліхтенштейн	-	-	-	-
Норвегія	38 784,3	45 757,7	54 639,5	55 370,4
Швейцарія	46 325,8	54 999,5	57 842,7	61 712,8

носин набагато ефективніша та найбільше відповідає соціально-економічним векторам розвитку економічної складової світу.

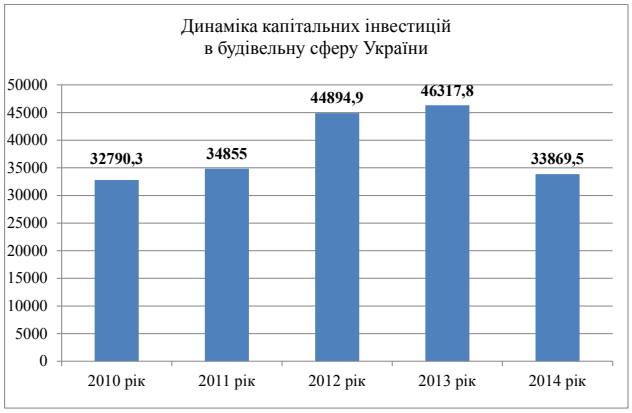


Рис. 3. Динаміка капітальних інвестицій в будівельну галузь України за 2010–2014 рр., млн. грн.

Щорічний приріст у західноєвропейській будівельній галузі в цілому буде в 2010–2015 рр. нижче, ніж у світовій, і складе тільки 1,5%. У 2015–2020 рр. цей показник збільшиться до 1,9%, але все одно залишиться менше глобального (4,3%). Найвищими в регіоні темпами дана галузь буде розвиватися в Скандинавських країнах та Туреччині. Перші добре пережили кризу завдяки міцному фінансовому становищу, а Туреччина захистилася від рецесії реформами, проведеними в країні після фінансової кризи 2001 р.

Існуюча система нормативно-правових актів та законів дає змогу створювати та гарантувати стабільні умови для всіх учасників ринку, зокрема, інвесторів, що мінімізує ризики, пов'язані як з процесом будівництва, так і з процесами придбання.

Будівельна галузь, як і вся Україна в цілому, переживає складний період: нестабільна економічна ситуація, нововведення в законодавчій базі і невідпрацьований механізм роботи за новими правилами, енергетична криза і неготовність до масового переходу підприємств на енергозберігаючі технології – ось вершина айсбергу проблем сфери нерухомості і будівництва.

Разом з тим будівельна документація Україні все ще характеризується недостатньою ефективністю, а її відмінності від європейських нормативів, які в колі фахівців вважаються досконально відпрацьованими, викликають ряд проблемних питань у рамках міжнародних відносин. Зокрема, за даними Департаменту технічного регулювання та науково-технічного розвитку Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, існуючі державні будівельні норми нашої країни створюють перешкоди в питаннях міжнародної торгівлі конструкціями, виробами та вітчизняними проектами для будівництва за кордоном.

Система нормативно-правових актів, що функціонує в будівельній галузі України, має низку недоліків, що загалом негативно впливає на розвиток будівельної галузі, в перспективі на законодавчому рівні з метою підвищення інвестиційної привабливості в будівельній галузі необхідно здійснити ряд заходів:

1) здійснити адаптацію вітчизняного будівельного законодавства до загальноєвропейських будівельних норм – єврокодів;

2) створити та на законодавчому рівні закріпити механізм страхового забезпечення з метою зменшення ризиків, пов'язаних з процесами будівництва;

3) прописати механізм чіткого розподілу повноважень серед органів державної влади, що передбачає не тільки їх повноваження а й відповідальність за корупційні дії;

4) сформувати програму доступності житла, що значно збільшить попит на житло та будівельні послуги;

5) забезпечити публічність інформації щодо операцій з нерухомістю та землею;

6) децентралізація повноважень на місцях;

7) переорієнтація на енергозберігаючі та енергоефективні будівельні матеріали та процеси.

Слід зазначити, що з 1 липня 2014 р. в Україні набули чинності єврокоди – європейські норми на проектування будівельних конструкцій. Це позитивний крок у формуванні конкурентоспроможної та ефективної системи функціонування будівельної галузі, що значно підвищить інвестиційну привабливість будівельної галузі.

Висновки. Використовуючи досвід закордонних країн та вітчизняної специфіки роботи будівельних підприємств, Україна має змогу значно покращити показники роботи будівельної галузі та вийти на міжнародні ринки, що позитивно вплине на галузь та, зокрема, на економіку в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Киселева Н.В., Боровикова Т.В., Захарова Г.В. и др. Инвестиционная деятельность: [учеб. пособ.] / [Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др.]; под ред. Г.П. Подшиваленко и Н.В. Киселевой; 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2006. – 432 с.
2. Валинурова Л.С., Казакова О.Б. Инвестирование: [учебник для вузов] / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 448 с.
3. Doing Business 2015 Going Beyond Efficiency / Comparing business regulation for domestic firms in 189 economies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing%20 Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf.
4. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності 2010–2014 роки / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. Eurostat / your key to European statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/eurostat/data/database?node_code=sbs_na_con_r2.

УДК 65.014.1

Приймак Н.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і соціальної роботи
ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія»

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

CONTROL THE ENTERPRISE STRATEGIC CHANGES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні основи трактування економічної категорії «стратегічні зміни» та її ролі у діяльності підприємства та у побудові системи стратегічного менеджменту. За допомогою використання методики побудови граф-дерева цілей здійснено розробку механізму розвитку системи управління стратегічними змінами підприємства. Запропоновано алгоритм діагностування стратегічних позицій підприємства з метою впровадження стратегічних змін.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегічні зміни, граф-дерево цілей, стратегічні позиції, ринок, зовнішнє середовище.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические основы трактовки экономической категории «стратегические изменения» и ее роль в деятельности предприятия и в построении системы стратегического менеджмента. С помощью использования методики построения граф-дерева целей осуществлена разработка механизма развития системы управления стратегическими изменениями предприятия. Предложен алгоритм диагностики стратегических позиций предприятия с целью внедрения стратегических изменений.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегические изменения, граф-дерево целей, стратегические позиции, рынок, внешняя среда.

ANNOTATION

This article explores the theoretical basis of the interpretation of economic categories «strategic change» and its role in the enterprise and in the construction of strategic management. By using methods of constructing objectives tree graph-made mechanism for the development of strategic change management company. The algorithm for diagnosing the strategic position of the enterprise to implement strategic changes.

Keywords: strategic management, strategic changes graph tree of objectives, strategic position, market environment.

Постановка проблеми. Суспільно-політичні і соціально-економічні перетворення, які відбулися в Україні за останнє десятиріччя, істотно вплинули на умови діяльності вітчизняних підприємств. Опинившись у нових кризових умовах, вони зіткнулися з новими проблемами, однією із яких є необхідність організації ефективного механізму управління стратегічними змінами в умовах стратегічних несподіванок.

Актуальність проблеми управління стратегічними змінами для підприємства промислової галузі обумовлена двома основними чинниками. Першим із них є процес трансформації української економіки, спрямований на її перехід до ринкових кризових принципів функціонування. Одним із наслідків цього процесу є загострення конкуренції на ринку між вітчизняними і закордонними підприємствами, в умовах якої підприємство не може вижити і ефективно функціонувати без ефективного механізму управління змінами.

Другим чинником є прискорення змін, що відбуваються у світі. Оскільки Україна обрала шлях на інтеграцію в європейські і світові структури, то ці зміни неминуче впливатимуть і на нашу країну. Ці зміни, з одного боку, дають додаткові можливості українським підприємствам у вигляді доступу до інформації, технологій, ресурсів. З іншого боку, лише ті підприємства зможуть одержати вигоду від змін, які не живуть старими принципами, а готові постійно змінюватися, щоб відповідати новим умовам діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Напрацювання закордонних та вітчизняних науковців, серед яких П. Друкер, М. Портер, Б. Андерсен, Р. Акоф, К. Уолш, Г. Нів, Е. Демінг, А. Шеєр, М. Робсон, М. Улах, М. Хамер, Д. Чампі, Ф. Кросбі, Е. Голдрат, С.Д. Бушуєв, В.Т. Вечерова, Р.Б. Тяна, Ю.М. Теслі, С.В. Козаченко, В.В. Репін, Е.Г. Ойхман, Е.В. Попова, В.М. Кірноа, В.А. Івлєв, Г.Н. Калянов, А.І. Білокон та інші, дають змогу проаналізувати попередній досвід та розкривають шляхи вирішення питань ефективної реалізації механізму управління змінами, але при цьому сучасна економіка є надто динамічною, щоб управління змінами використовувало сталі теоретичні та прикладні інструменти.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Ця наукова стаття присвячена уточненню теоретичних засад управління стратегічних змін та розробці стратегічних рішень із їх обґрунтування на підприємствах.

Формулювання цілей статті. Метою цієї наукової праці є розробка зважених господарських рішень з управління стратегічними змінами на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах України теорія і практика стратегічної діяльності та управління нею ще не зайняли належного місця у системі сменеджменту підприємств. Думки більшості керівників підприємств щодо потреби освоєння та застосування стратегічного управління в умовах діяльності вітчизняних підприємств коливаються від ствердження про неможливість використання досвіду зарубіжних корпорацій на українських підприємствах до дуже обережного погодження з тим, що окремі елементи стратегічного управління, певно, будуть корисними в недалекому майбутньому.

Різні підходи до побудови системи стратегічного управління потребують чіткого уявлення про переваги цього явища в діяльності окремих підприємств, які у загальному вигляді можна сформулювати через мету стратегічного управління.

У процесі функціонування підприємства протягом усього життєвого циклу відбуваються зміни, що притаманні будь-яким стадіям його економічного стану – і зростанню, і стагнації, і рецесії. Зміни, які відбуваються в процесі функціонування підприємства, є якісними і можуть проявлятися в перетворенні потенціалу підприємства (технологічного, інтелектуального, управлінського, фінансового тощо) та в зміні розмірів, масштабів діяльності підприємства. Зміни – це єдине, що в організації залишається незмінним. В умовах ринку зміни є невід'ємною частиною сучасного управління і сприймаються як своєрідний інструмент підвищення ефективності та забезпечення конкурентоспроможності підприємства [5; 9].

І. Ансоф вважає, що стратегічні зміни в підприємстві відбуваються як відповідь на бурхливий розвиток ринку (тобто зовнішні зміни) або вони обумовлюються зміною цільових орієнтирів підприємства та, на відміну від тактичних змін, стосуються усіх аспектів його діяльності. Отже, можна виділити такі типи стратегічних змін:

– обумовлені обраною стратегією підприємства;

– обумовлені зміною зовнішнього оточення, що призводить до кардинальних змін умов функціонування підприємства.

Зміни в підприємстві, що обумовлені обраною стратегією (або її коригуванням у процесі реалізації), можуть бути за видами як частковими, локальними, так і радикальними. Зміни в підприємстві, що зумовлені кардинальними змінами умов функціонування, за характером належать до радикальних.

Часткові стратегічні зміни у підприємстві передбачають окремі зміни у будь-яких сферах підприємства: зміну пріоритетів (переорієнтація), технології та структурні перетворення у випадку, коли підприємство переходить в іншу галузь діяльності.

Локальні стратегічні зміни відбуваються тільки у певній сфері підприємства (перетворення бізнес-процесів, маркетингової політики) у випадку, коли підприємство виходить з новим товаром на ринок, не змінюючи галузі своєї діяльності.

Радикальні стратегічні зміни в підприємстві, які обумовлені кардинальною зміною умов функціонування або обраною стратегією, передбачають процес більш швидкої фундаментальної зміни в системі управління, структурі підприємства та бізнес-процесах.

Стратегічні зміни, які обумовлені стратегією підприємства, на відміну від змін, зумовлених кардинальними змінами зовнішніх умов підприємства, відбуваються протягом усього періоду реалізації стратегії і тому мають поступальний, ступінчастий характер [2].

М. Корецький надає таке трактування: «Стратегічні зміни – це зміни, зв'язані з освоєнням підприємством нової галузі, нового ринку, нового товару, чи нової технології відповідно до стратегічного плану». Отже, можна зазначити, що ці науковці трактують стратегічні зміни у взаємозв'язку із змінами ринкових позицій, що не завжди є дійсним, оскільки зміни можуть стосуватися і виключно внутрішнього потенціалу підприємства [2].

Р. Джейкоб стверджує, що стратегічні зміни – це процес залучення добре проінформованих людей для реалізації змін, які спрямовані на засвоєння нових способів роботи, завдяки яким виграє підприємство у дійсний час або у майбутньому. Згідно такого тлумачення, сутність стратегічних змін зводиться до процесу залучення висококваліфікованих кадрів, що не відповідає дійсності.

С. Попов стверджує, що стратегічні зміни – це основа будь-якої стратегії. Саме стратегічні зміни є головними носіями нової якості в ході розвитку організації, і саме стратегічні зміни являють ключовий об'єкт управління в процесі реалізації як кожної спеціалізованої стратегії, так і корпоративної стратегії в цілому.

Науковець вважає, що залежно від стану основних чинників, які визначають доцільність і глибину зміни, розрізняють п'ять рівнів стратегічних змін:

– перебудова організації (іноді її називають корінною реорганізацією) передбачає істотну зміну організації, яка впливає на її місію та організаційну культуру;

– радикальні зміни організації пов'язані з глибокими структурними перетвореннями в організації, відбуваються тоді, коли організація не змінює галузь, але здійснюється її поділ або об'єднання з іншою аналогічною організацією;

– помірні перетворення проводять тоді, коли організація виходить з новим продуктом на освоєний або новий ринок і намагається зацікавити ним споживачів;

– звичайні зміни зумовлені проведенням перетворень у системі маркетингу з метою підтримання інтересу до продукту організації;

– незмінне функціонування організації спостерігається при реалізації тієї ж стратегії.

Г.І. Кіндрацька зазначає, що складовою частиною реалізації стратегії є мобілізація потенціалу організації та здійснення відповідних змін. Від глибини й масштабів змін, які доцільно провести в організації, залежить складність упровадження стратегії. Зміни, які відбуваються під час виконання стратегії для досягнення зазначених завдань, називають стратегічними змінами [6].

Отже, проаналізувавши вищесказане, можна сказати, що стратегічні зміни – це дії чи обставини у зовнішньому середовищі, які змушують організацію переходити з одного стану в інший, більш якісний, і вчасно реагувати на зміни середовища, що, у свою чергу, сприяє її постійному розвитку на якісно-новому рівні управління.

На нашу думку, діагностування стратегічних позицій підприємства з метою впровадження стратегічних змін повинне містити такі етапи дій:

1) визначення місії організації;

2) установлення (коригування) цілей;

3) визначення чинників, які визначають можливості впровадження передбачуваних, та виникнення непередбачуваних стратегічних змін;

4) визначення стратегій («стратегічного набору») та заходів щодо їхньої реалізації;

5) передбачення послідовності дій у межах досить тривалого часу та закріплення її у планах, проектах і програмах різного типу, що є інструментами досягнення цілей та реалізації стратегій;

6) організація виконання планових стратегічних завдань;

7) прогнозування можливих відхилень у впровадженні стратегічних змін;

8) облік, контроль та аналіз їхнього виконання.

Останні два етапи є переходом до впровадження цілісної системи стратегічного управління, оскільки зумовлюють необхідність організаційно-аналітичної та контрольно-координаційної діяльності не лише в органах стратегічного планування, а й у ланках, де виконуються дії, визначені стратегічними планами та програмами.

Розвиток системи управління стратегічними змінами в діяльності підприємства та їх постійний контроль за своїм характером є комплексною проблемою, тому для її вирішення необхідно розробити сукупність альтернативних управлінські рішень, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Розробка програми заходів розвитку системи управління стратегічними змінами обумовлена також тим, що існує необхідність порівняння умов діяльності підприємства та напрямків здійснення стратегічних змін, що обумовлено обмеженістю підприємств у фінансових коштах на впровадження заходів.

Графічна ілюстрація графа – дерева цілей для умов, коли рішення спрямовані на розвиток системи управління стратегічними змінами подана на рисунку 1.

З даних рисунка видно, що для реалізації в умовах діяльності українських підприємств системи управління стратегічними змінами необхідно досягти два види цілей:

– або забезпечення ефективного формування стратегії підприємства, що повністю залежить від компетентності та ефективності діючої на підприємстві системи управління діяльністю (системи менеджменту);

– або за рахунок побудови ефективної системи моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства, які є основними чинниками виникнення стратегічних змін в діяльності підприємства.

На рисунку цілі, які наведені на першому рівні дерева цілей, є стратегічними, а цілі, наведені на другому рівні, є по суті тактичними, тобто повинні сприяти досягненню стратегічних цілей.

Висновки. Отже, ефективне управління стратегічними змінами є невід'ємною рисою стратегічного менеджменту, його функцією та системою споживання стратегічної інформації про зовнішнє середовище та стан стратегічного потенціалу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акулов В. К характеристике субъекта стратегического менеджмента / В. Акулов, М. Рудаков // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 4. – С. 112-116.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПБ., Питер Ком, 1999. – 416 с.
3. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента: [Пер. с англ.] / Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 175 с.
4. Галушка З.І. Стратегічний менеджмент / З.І. Галушка, І.Ф. Комарницький. – Чернівці: Рута, 2006. – 248 с.
5. Корецький М.Х. Стратегічне управління: [навчальний посібник] / М.Х. Корецький, А.О. Дєгтяр, О.І. Дацій. – К.: Центр учбової літератури, 2007. 240 с.
6. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент / Г.І. Кіндрацька. – К.: Знання, 2006. – 366 с.
7. Клівець П.Г. Стратегія підприємства / П.Г. Клівець. – К.: Академвидав, 2007. – 320 с.
8. Коваленко О.М. Стратегічне управління діяльністю у промисловому виробництві / О.М. Коваленко // Автореферат

Рис. 1. Граф-дерево цілей розвитку системи управління стратегічними змінами підприємства

дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – Київ, 2003.
9. Мізюк Б.М. Стратегічне управління підприємством. / Б.М. Мізюк. – Львів: «Коопосвіта» ЛКА, 1999. – 388 с.
10. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: [навч. посібник]. / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот. – КНЕУ, 1998. – 352 с.
11. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент / Р.А. Фатхутдінов. – М.: Дело, 2001. – 416 с.
12. Шершньова З.С. Стратегічне управління / З.С. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.
13. Шульга Д.О. Стратегічне управління розвитком підприємства: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.06.02 [Електронний ресурс] / Г.О. Шульга; Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 2001. – 19 с.

УДК 69.003:658.155

Примуш Ю.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

LIFE CYCLE ESTIMATION OF EFFICIENCY BUILDING ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розроблено методичний підхід до оцінки ефективності життєвого циклу підприємства, який за допомогою використання інтегрального показника дозволив би виявити, наскільки ефективною була операційна, інвестиційна і фінансова діяльність підприємства як на кожній стадії, так і упродовж всього життєвого циклу будівельного підприємства у розглянутому періоді. Розглянуто приклад оцінки ефективності життєвого циклу будівельних підприємств Дніпропетровської області.

Ключові слова: підприємство, життєвий цикл, стадії життєвого циклу, оцінка, ефективність, інтегральний показник ефективності.

АННОТАЦИЯ

В статье разработан методический подход к оценке эффективности жизненного цикла предприятия, который посредством использования интегрального показателя позволил бы выявить, насколько эффективной была операционная, инвестиционная и финансовая деятельность предприятия как на каждой стадии, так и на протяжении всего жизненного цикла строительного предприятия в рассматриваемом периоде. Рассмотрен пример оценки эффективности жизненного цикла строительных предприятий Днепропетровской области.

Ключевые слова: предприятие, жизненный цикл, стадии жизненного цикла, оценка, эффективность, интегральный показатель эффективности.

ANNOTATION

The evaluate the effectiveness of the life cycle will allow the enterprise ensure the market stability and competitiveness. The methodical approach to the building enterprise's life cycle efficiency estimation, which, through the use of integral index, allows defining the efficiency of the enterprise's operational, investment and financial activities both at each stage and throughout the whole life cycle of the building enterprise in analyzed period, is developed. Therefore, in consider an example article estimation of efficiency the life cycle of of building enterprises of Dnipropetrovsk region.

Keywords: enterprise, life cycle, stage of the life cycle, assessment, efficiency integral indicator of efficiency.

Постановка проблеми. Будь-яке підприємство здійснює діяльність в умовах зовнішнього середовища, що постійно змінюється і має свої економічні, соціальні, політичні, екологічні, культурні та інші особливості. Для підприємств будівельної галузі, окрім загальних умов існування, характерні свої специфічні риси, до яких слід віднести значну ресурсоємність, чималу тривалість виробничого циклу, залежність від природнокліматичних умов та велику кількість учасників реалізації інвестиційно-будівельних проектів. Як показує практика, в умовах динамічного та нестабільного оточуючого середовища істотну роль у забезпеченні ринкової стійкості та конкурентоспроможності будь-якого підприємства відіграє ефективність управління його життєвим циклом. Циклічний характер розвитку, притаманний усім без винятку підприємствам, змушує їх швидко адаптуватись до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі та проявляти гнучкість і динамічність, необхідні для їх стабільного росту. Під час функціонування будь-якого підприємства, у міру переходу від однієї стадії життєвого циклу до іншої, постає необхідність не лише ідентифікації конкретної стадії, на якій знаходиться підприємство, а й кількісного вираження його якісного стану. Тому логічним продовженням дослідження, започаткованого у [1, с. 34], є оцінка ефективності життєвого циклу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі запропоновано деякі підходи до оцінки ефективності життєвого циклу підприємства, які розглядалися у багатьох працях вітчизняних і закордонних вчених, таких як І. Герчиков, А. Шеремет і Р. Сайфулін, О. Єфімов, Г. Шмален, В. Жариков, І. Жариков, В. Однолько, А. Євсейчев та ін.

І. Герчикова пропонує у якості критерію визначення ефективності життєвого циклу розрахунок реальних витрат виробництва. При цьому вона вважає, що ефективність слід розраховувати по рентабельності активів, по рентабельності власного і позикового капіталу [2, с. 105].

А. Шеремет і Р. Сайфулін пропонують для оцінки ефективності діяльності підприємства на стадіях життєвого циклу розглядати показники авансованих і спожитих ресурсів, а також оборотність і рентабельність коштів або їх джерел [3, с. 68].

О. Єфімова приходить до висновку, що загальний показник ефективності життєвого циклу доцільно визначати за рентабельністю використаного капіталу, причому у разі залучення позикових коштів треба враховувати також фінансові витрати (відсотки). Прибуток при визначенні рентабельності слід брати той, що залишається у розпорядженні підприємства, тобто чистий [4].

Г. Шмален одним з основних критеріїв оцінки ефективності життєвого циклу підприємства в умовах ринкової економіки вважає економічність. Під економічністю автор розуміє отримання певного результату при найменших

витратах або заданому обсягу витрат. Основними показниками діяльності підприємства, що характеризують його життєвий цикл в ринкових умовах,

Г. Шмален називає фінансову стійкість і прибуток (рентабельність). Під останньою він розуміє рентабельність власного капіталу і рентабельність всього капіталу, вкладеного в підприємство [5, с. 289].

В. Жариков, І. Жариков, В. Однолько, А. Євсейчев [6] у якості критеріїв оцінки ефективності життєвого циклу розглядають період формування життєвого циклу, структуру витрат і обсяг прибутку, отриманого за весь період життєвого циклу. Таким чином, ефективність життєвого циклу представлена залежністю від часу, витрат і прибутку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ми вважаємо, що вищерозглянуті підходи до оцінки ефективності життєвого циклу підприємства не відображають всієї його діяльності упродовж життєвого циклу, а можуть бути застосовані при оцінці ефективності лише окремих аспектів діяльності. На нашу думку, для формування загального висновку про ефективність життєвого циклу підприємства упродовж досліджуваного періоду функціонування доцільно використовувати комплексну систему показників рентабельності, яка буде охоплювати ефективність операційної, інвестиційної і фінансової діяльності будівельного підприємства.

Таким чином, на основі раніше запропонованого методичного підходу [1, с. 34] постає необхідність у оцінці ефективності життєвого циклу будівельного підприємства, яка дозволить нам виявити, наскільки ефективною була операційна, інвестиційна і фінансова діяльність підприємства як на кожній стадії, так і упродовж всього життєвого циклу будівельного підприємства у розглянутому періоді.

Мета статті полягає в оцінці ефективності життєвого циклу будівельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спираючись на раніше запропонований [1, с. 34] методичний підхід до оцінки ефективності життєвого циклу підприємства як синтез результативного і системного підходів, який на відміну від існуючих заснований на розрахунку інтегрального показника ефективності життєвого циклу підприємства і дозволяє охоплювати ефективність операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства та оцінювати досягнуті результати на кожній стадії життєвого циклу, перейдемо до його практичної реалізації.

Таблиця 1

Сукупність показників діяльності будівельних підприємств на стадії «повільне зростання»

Стадія ЖЦП					Повільне зростання					
	Підприємство 3				Підприємство 4				Підприємство 5	
Роки	2003		2004		2005		2012		2003	
Одиниця вимірювання	тис. грн.	вага (од.)	тис. грн.	вага (од.)	тис. грн.	вага (од.)	тис. грн.	вага (од.)	тис. грн.	вага (од.)
Фінансовий результат діяльності										
Операційної	2012,4	0,682	-132,1	0,054	-1,5	0,001	6276	0,436	-2188	0,392
Інвестиційної	10,8	0,004	-1138	0,462	-211,6	0,145	3714	0,258	-1200	0,215
Фінансової	-927,3	0,314	-1192	0,484	-1241	0,853	4420	0,307	-2189,8	0,393
Загальний	1095,9	1	-2462	1	-1454	1	14410	1	-5577,8	1

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Результати математичної перевірки коефіцієнтів вагомості по п'яти підприємствам за 2003–2012 рр.

Стадії ЖЦ / Математичні дані	Стадія повільного зростання	Стадія швидкого зростання	Стадія стабільності	Стадія повільного падіння	Стадія швидкого падіння	Стадія кризи
Показники операційної діяльності						
Дисперсія	0,02	0,64	0,02	0,01	0,05	0,07
Середнє квадратичне відхилення	0,14	0,25	0,16	0,11	0,22	0,26
Коефіцієнт варіації	0,61	5,14	0,44	0,39	1,07	2,55
Показники інвестиційної діяльності						
Дисперсія	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01
Середнє квадратичне відхилення	0,13	0,14	0,08	0,093	0,09	0,11
Коефіцієнт варіації	1,83	2,59	0,34	0,52	0,75	1,26
Показники фінансової діяльності						
Дисперсія	0,02	0,02	0,01	0,02	0,03	0,04
Середнє квадратичне відхилення	0,14	0,15	0,11	0,15	0,19	0,21
Коефіцієнт варіації	0,73	2,16	0,38	0,97	1,28	2,01

Розрахувавши показники ефективності операційної, інвестиційної і фінансової діяльностей підприємства на стадіях життєвого циклу підприємства на кожному році функціонування за формулами (1–4), наведеними у [7], виконали агрегування показників прибутку діяльності підприємства у групи відповідно до стадій життєвого циклу (табл. 1).

Потім перевіряємо щільність взаємозв'язків показників прибутку операційної, інвестиційної і фінансової діяльності і показника загального прибутку підприємства, коефіцієнтів вагомості по кожному показнику ефективності діяльності підприємства на стадіях життєвого циклу та точність результатів вибіркового обстеження, розрахувавши дисперсію, середньоквадратичне відхилення і коефіцієнт варіації по коефіцієнту ваги за (1–5) [1] методичного підходу до оцінки ефективності життєвого циклу підприємства.

Провівши розрахунки, отримали, що середнє значення середньоквадратичного відхилення по операційній діяльності становить 0,15, інвестиційній – 0,12 та фінансовій – 0,14, а показники варіації, відповідно, становлять 0,77%; 0,55% та 0,73%, що говорить про те, що сукупність показників прибутку діяльності підприємства досить однорідна (коефіцієнт варіації менше 15%) і взаємозв'язок між загальним показником прибутку і показниками прибутку операційної, інвестиційної і фінансової діяльності дуже щільний. Аналогічні розрахунки проведені по кожній стадії життєвого циклу для кожного з обраних підприємств.

По-третє, знаходимо коефіцієнти вагомості показників прибутку операційної, інвестиційної і фінансової діяльності у загальному показнику прибутку на кожній стадії життєвого циклу та

Таблиця 3

Значення показників ефективності стадій життєвого циклу будівельних підприємств

Роки / Стадії	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Підприємство 1										
повільного зростання										
швидкого зростання	0,02	0,03								
стабільності			0,1							
повільного падіння				0,1	0,07	0,1				
швидкого падіння							0,07	0,07		
кризи									0,05	-0,07
Підприємство 2										
повільного зростання										
швидкого зростання										
стабільності				0,2	0,3					
повільного падіння						0,25	0,2			
швидкого падіння	-0,03	-0,01	-0,01							
кризи								0,07	-0,2	-0,3
Підприємство 3										
повільного зростання										
швидкого зростання	0,04									
стабільності		0,1	0,2	0,2	0,4					
повільного падіння						0,39	0,44			
швидкого падіння								0,3	0,3	
кризи										-0,2
Підприємство 4										
повільного зростання		-0,18	-0,21							
швидкого зростання				-0,06	-0,09	-0,08				-0,25
стабільності							0,25	0,41		
повільного падіння									0,44	
швидкого падіння										
кризи	-0,1									
Підприємство 5										
повільного зростання	-0,1									
швидкого зростання		-0,03	0,02	0,1						
стабільності					0,2	0,3	0,4			
повільного падіння										
швидкого падіння								0,3	0,4	0,41
кризи										

Джерело: складено автором

проводимо математичну перевірку статистичних досліджень (табл. 2).

З розрахованих показників перевірки можна побачити, що всі коефіцієнти вагомості операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємств на кожній стадії життєвого циклу досить однорідні і між ними спостерігається дуже щільний зв'язок.

Тому вважаємо доцільним розрахувати загальний для всіх підприємств коефіцієнт вагомості по операційній, інвестиційній і фінансовій діяльності на кожній стадії життєвого циклу як середньоарифметичне за (5) методичного підходу [1].

Розрахувавши загальний показник вагомості по операційній, інвестиційній і фінансовій діяльності для кожної стадії життєвого циклу підприємства, ми отримали, що всі вони виявилися однорідними. Проте, не дивлячись на те що вони відрізняються на кожній стадії життєвого циклу підприємства, найбільшу значимість у загальному показнику ефективності на стадіях швидкого зростання, стабільності, повільного падіння, швидкого падіння та кризи має операційна діяльність, і тільки на стадії повільного зростання вагомішою стає фінансова діяльність підприємства (рис. 1).

Знаходимо показники ефективності стадій життєвого циклу для кожного підприємства за (6) [1].

Розраховані показники ефективності кожної стадії наведені у таблиці 3.

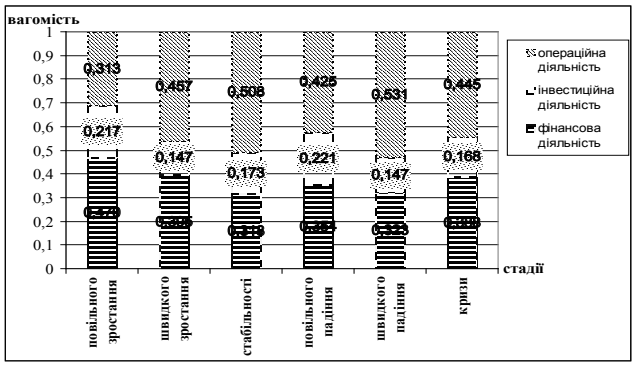


Рис. 1. Коефіцієнти вагомості операційної, інвестиційної і фінансової діяльності на кожній стадії життєвого циклу підприємства

Джерело: складено автором

З таблиці 3 можна побачити, що показники ефективності однієї і тієї ж стадії для різних підприємств зовсім різні. Це обумовлено періодом настання стадії, проміжком часу знаходження на одній стадії життєвого циклу та досягнутими показниками ефективності діяльності підприємства на стадіях життєвого циклу.

Також можна помітити, що показники ефективності стадій падіння інколи перевищують значення показників ефективності стадій росту та стабільності.

Так, на Підприємстві 1 у 2007–2008 рр. спостерігається зростання показника ефективності стадії повільного падіння за рахунок збільшення показників ефективності інвестиційної і фінансової діяльності у порівнянні зі стадією стабільності. Така ж сама картина спостерігається на Підприємстві 2 і Підприємстві 3 у 2008–2009 рр. У Підприємства 4 на стадії швидкого зростання спостерігається зменшення загального показника ефективності у порівнянні з попередньою стадією повільного зростання, що обумовлено тим, що темпи росту показників ефективності операційної і інвестиційної діяльності значно менші темпів падіння показника ефективності фінансової діяльності. Підприємство 5 характеризується збільшенням показника ефективності стадії швидкого падіння у 2011–2012 рр. у результаті того, що темпи росту показника ефективності фінансової діяльності перекривають темпи падіння показників ефективності операційної і інвестиційної діяльності.

На другому етапі, розрахувавши показники ефективності кожної стадії життєвого циклу підприємства, переходимо до розрахунку інтегрального показника ефективності життєвого циклу для кожного підприємства за (7) [1, с. 10].

З розрахунків інтегрального показника ефективності життєвого циклу підприємства можна побачити, наскільки в цілому був ефективним весь життєвий цикл підприємств на протязі досліджуваного періоду.

Результати розрахунків представимо у таблиці 4.

Таблиця 4

Інтегральні показники ефективності життєвого циклу будівельних підприємств

№ підприємства	Значення інтегрального показника
1	0,21
2	0,11
3	0,44
4	0,01
5	0,53

Так, найефективнішим з п'яти обраних будівельних підприємств було Підприємство 5. Це пов'язано насамперед з тим, що на протязі досліджуваного періоду вже з 2004 р. підприємству вдалося стабілізувати свою діяльність завдяки нарощуванню показників ефективності операційної діяльності, що призвело до зростання показників інвестиційної діяльності у 2005 р., та, як результат, у 2006 р. стабілізувалася фінансова діяльність, і подальші роки підприємство вміло підтримувало та нарощувало досягнуті результати своєї діяльності. Менш ефективним виявилося Підприємство 3, бо досягши позитивних показників ефективності діяльності на протязі чотирьох років стадії стабільності, воно не змогло втримати їх на досягнутому рівні і всі подальші роки перебувало на стадіях падіння, які характеризуються зменшенням загальної ефективності підприємства. Підприємства 1, 2, 3 у своїй життєдіяльності упродовж 10 років виявилися неефективними, що пояснюється постій-

ними коливаннями показників ефективності діяльності та, як результат, великою кількістю стадій життєвого циклу.

Висновки. Таким чином, можна побачити, що оцінка ефективності життєвого циклу підприємства дає можливість здійснювати регулярний моніторинг показників ефективності діяльності підприємства на стадіях життєвого циклу; вивчати динаміку змін показників ефективності діяльності підприємства на стадіях життєвого циклу; отримувати для кожного будівельного підприємства реальні криві життєвого циклу; встановлювати типові закономірності життєвого циклу підприємств і оцінювати діяльність кожного будівельного підприємства на фоні цих закономірностей.

Результати оцінки ефективності життєвого циклу підприємства за допомогою даних звітності та якісного аналізу можуть бути використані для стабілізації стадій життєвого циклу підприємства, оцінки його інвестиційної привабливості, безпеки надання йому кредиту, для запобігання його банкрутства тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Примуш Ю.С. Методичний підхід до оцінки ефективності життєвого циклу будівельного підприємства / Ю.С. Примуш // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 6. – С. 33–37.
2. Залуцький І.Р. Планування і діагностика діяльності підприємств / [І.Р. Залуцький, В.М. Цимбалюк, С.Г. Шевченко]. – Львів: Новий Світ. – 2009. – 320 с.
3. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування: [монографія] / І.В. Кривов'язюк. – Луцьк: Вид-во «Надстир'я», 2007. – 260 с.
4. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская // Корпоративный менеджмент. –М.: НИЦ ИНФРА-М, 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/value/business_evaluation.shtml.
5. Іванілов О.С. Оцінка результатів діяльності будівельного підприємства на основі визначення інтегрального показника соціально-економічної ефективності / [О.С. Іванілов, О.М. Таряник, К.Т. Шматкова] // Вісник економіки, транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 288–291.
6. Zharikov V.V. Antikrizisnoe upravlenie predpriyatiem / Zharikov V.V., Zharikov I.A., Evseychev A.I. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://biblioteka.cc/index.php?newsid=140386.
7. Примуш Ю.С. Определение стадий жизненного цикла предприятий строительного комплекса / Ю.С. Примуш // Современный научный вестник. –2013. – № 24(163). – С. 5–16.

УДК 338.64

Проць Н.В.
аспірант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ПРАКТИКУ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ЗА 2011–2015 РОКИ

ANALYSIS OF THE MAIN FACTORS DEFINING PRACTICE FOR ENTERPRISES BUDGETING FOR UKRAINE 2011–2015 YEARS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні фактори, що впливають та визначають процес бюджетування у системі управління фінансами підприємства. Здійснено оцінку систем бюджетування на вітчизняних підприємствах, їх зв'язок з корпоративною стратегією та запропоновано універсальну модель бюджетування, яка дозволить за допомогою автоматизації бази даних оперативно отримувати інформацію, змінюючи такі вхідні дані, як курс валют, тощо.

Ключові слова: система бюджетування, бюджетне обмеження, горизонт планування, виручка, EBITDA, методика складання бюджетів, методи штучного інтелекту, сервісно-орієнтована архітектура системи планування, універсальна модель бюджетування.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные факторы, влияющие и определяющие процесс бюджетирования в системе управления финансами предприятия, осуществлена оценка систем бюджетирования на отечественных предприятиях, их связь с корпоративной стратегией. Предложена универсальная модель бюджетирования, которая позволит с помощью автоматизации базы данных оперативно получать информацию, изменяя такие входные данные, как курс валют, и т. п.

Ключевые слова: система бюджетирования, бюджетное ограничение, горизонт планирования, выручка, EBITDA, методика составления бюджетов, методы искусственного интеллекта, сервисно-ориентированная архитектура системы планирования, универсальная модель бюджетирования.

ANNOTATION

The article analyzes the main factors influencing and determining the budgeting process in the financial management of the company, assessment of budgeting systems at domestic enterprises, their relationship with the corporate strategy. Author proposed a universal model of budgeting that would allow using automation database to receive information by changing such input data as the exchange rate, etc.

Keywords: budgeting system, the budget constraint, the planning horizon, revenue, EBITDA, budgeting techniques, methods of artificial intelligence, service-oriented architecture planning, universal model of budgeting.

Постановка проблеми. На сучасному етапі формування управлінських систем на підприємствах виникає необхідність у дослідженні, вивченні та впровадженні ефективних управлінських важелів. У цьому контексті доцільно більш ретельно розглянути основні фактори, що визначають систему бюджетування на практиці, необхідність зміни такої системи бюджетування в організації, нові технологічні засоби, що дозволять це реалізувати, тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з бюджетуванням на підприємствах, викликають все більше зацікавлення як у науковців, так і у підприємців, менеджерів та інших фахівців. Такі автори, як Білик М.Д. [2], Терещенко О.О. [12], Хруцький [13], Бримсон Дж. [3], Віткалова А.П. [4], Шим Дж.К., Сігел Дж.Г. [5], Ковтун С. [9], Панков В.А. [10], зупиняються у своїх працях переважно на теоретичних засадах бюджетування: трактуванні поняття «бюджет», формуванні класифікацій бюджетів, визначенні основних концепцій та моделей бюджетування тощо. Практичні аспекти бюджетування висвітлені в таких журналах, як «Фінансист» [6], «Фінансовий директор» [7], «Harvard Business Review» [8]. В них можна знайти також вдале поєднання практики та теорії, приклади застосування методології та методики бюджетування на українських, російських та закордонних підприємствах. Необхідно зазначити, що у перелічених вище літературних джерелах [1–13] існує неоднозначність у визначенні моделей та концепцій бюджетування, відсутня комплексна оцінка практики бюджетування, яка б сприяла системному погляду на її формування в організації, і немає чіткого бачення основних вхідних та вихідних даних, які має за собою передбачати система бюджетування в організації. У літературі [1–13] наголошується на необхідності та важливості впровадження різних систем бюджетування, але незрозуміло, для чого їх необхідно впроваджувати, як саме впроваджувати, які технології можна застосовувати для цього, яку інформацію містять кінцеві звіти, для кого і чому ця інформація буде цінною тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначивши та оцінивши їх, ми можемо надалі, спираючись на цей досвід, описати та розробити більш вдалу модель та концепцію бюджетування, яка стане універсальною для більшості компаній.

Мета статті – уточнення трактування терміну «бюджет»; визначення функцій бюджету; формування комплексної системної класифікації бюджетів та їх характеристика за кожною з класифікаційних ознак; розгляд основних споживачів бюджетної інформації та її призначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи практику бюджетування в Україні за останні п'ять років, можна стверджувати, що загалом Україна залишається прихильною до класичного бюджетування. Така модель сис-

Рис. 1. Період старту бюджетного процесу за 2011–2015 рр.

теми бюджетування є переважною на більшості підприємств України в неокласичної ситуації на ринку.

Оцінюючи фактори, що впливають на впровадження та реалізацію системи бюджетування на підприємстві, необхідно звернутися до статистики, яку надають фахові журнали та соціологічні опитування, які були нами проведені. Так, проаналізувавши близько 300 підприємств, можна визначити, що сегметна складова представників таких досліджень загалом представлена галуззю дистрибуції (24,6%) і виробництва (18,8%). Дослідження показали, що досить активно бюджетуються компанії, які надають нефінансові послуги. Існує також ряд факторів, які визначають впровадження та функціонування системи бюджетування на підприємстві. Перший фактор – це період початку складання бюджетів на наступний рік, де 84% опитуваних зазначають 1 грудня як останній день періоду початку планування на наступний бюджетний рік. Загалом період початку складання бюджетування залежить від специфіки галузі та роботи самого підприємства. Графік опитуваних представлено на рис. 1.

Слід зазначити, що в 2013–2015 рр. більшість компаній почали бюджетний процес, як і три-п'ять років тому, у вересні-жовтні, але цей старт був більш пізнішим, ніж в попередні роки. При складанні бюджету на наступний рік близько 40% компаній почали бюджетування не пізніше вересня, 64% – не пізніше жовтня, а до кінця листопада до бюджетного процесу приступили 84% опитаних фірм (рис. 1).

У попередніх 2011–2012 рр. відповідні цифри складали 40% у вересні, 69,23% – у жовтні та 90,77% – у листопаді (для порівняння: при складанні бюджету-2011 було 14,81, 31,48 і 64,81% відповідно). Отже, загальний висновок: останніми десятиліттями компанії почали бюджетувати в середньому на 10–15 днів пізніше, або ж взагалі обирають інші моделі бюджетування, як ковзний бюджет тощо. Цілком можливо, що причиною цього є особливість політичної та економічної ситуації, що склалася у зв'язку з війною. Але суттєвим фактором є також перейняття досвіду закордонних підприємств.

Другим фактором, який визначає процес бюджетування, є бюджетне обмеження. Його сенс визначений та достатньо добре описаний в працях Гольдратта Е., присвячених теорії обмежень – ТОС. Місце знаходження обмеження в компанії безпосередньо впливає на модель бюджетування, зокрема, на побудову бюджетного ланцюжка. Так, за наявності зовнішнього по відношенню організації обмеження, яким зазвичай виступає розмір ринку, компанія вибудовує бюджетний ланцюжок у напрямку від обмеження. У даному випадку першим складають прогноз продажів, на підставі якого надалі розробляють бюджет. За наявності обмеження всередині компанії (наприклад, обмеженням може виступати якась група устаткування, технологічна лінія та ін.) першим складається бюджет обмеження, а надалі – бюджет закупівель, суміжні бюджети.

Третім фактором, який визначає систему бюджетування, є горизонт планування. Дослідження показали прихильність більшості компаній класичним канонам бюджетування, як це зазначалось вище. Так, на питання про горизонт власного планування (рис. 2) більшість з 47,3% опитаних вказали: один рік. Ще одним значним кластером слід вважати групу компаній, де в якості горизонту вказують один місяць (29,0%). На нашу думку, така відповідь скоріше вказує на різницю в розумінні значення терміна «горизонт планування», ніж на різницю в технології бюджетування.

Рис. 2. Горизонт планування за 2011–2015 рр.

Четвертий фактор – виручка. Бюджетна система кожної з компаній в тій чи іншій мірі спирається на ряд ключових показників, частково залежать від бюджетного обмеження, а частково від того, якою є стратегія компанії. Протягом останніх п'яти років у ході дослідження встановлювався ранг таких показників. Результати останнього опитування знову показали домінування показника виручки від реалізації продукції (рис. 3).

Отже, як бачимо, виручка від реалізації продукції довгий час була незмінним основним показником, по якому орієнтувалися компанії, але в періоди найбільшої невизначеності зросла роль значень показників грошового потоку і EBITDA. При цьому, впроваджуючи закордонні концепції бюджетування, надаючи при цьому превалюючого значення стратегії, переважна більшість підприємств перевела свій фокус на контролінг витрат, рух грошового потоку, прибутковість інвестованого капіталу, норму прибутковості, прибутковість власного капіталу тощо.

П'ятим фактором є методика складання бюджетів. Зробивши дослідження, можна стверджувати, що від 2013 р. більшість компаній обирають методику «планування від досягнутого». Загалом існує багато методик складання бюджетів. Наприклад, великий інтерес викликає планування з нуля (zero-level budgeting), при якому для підвищення рівня інновацій в діяльності компанії забороняється створювати нові бюджети на основі корекції торішньої моделі. Проте більшість фірм віддають перевагу саме «плануванню від досягнутого». Частка

Рис. 3. Характеристика ключового показника бюджетування в 2011–2015 рр.

Рис. 4. Методика складання бюджетів 2011–2015 рр.

Рис. 5. Періодичність внесення корегувань в бюджет за 2011–2015 рр.

таких у структурі опитаних склала 82,8%, в той час як в 2011–2013 рр. їх було всього 64% (рис. 4). Цілком можливо, що дана тенденція викликана насамперед специфікою становлення бюджетування в нашій країні. Частина компаній практикують планування з нуля не через підтримку рівня інновацій, а через те, що вони ще не встигли впровадити класичну модель бюджетування.

Шостим фактором, який характеризує специфіку побудови сучасної моделі бюджетування, є динамічність внесення коригувань в бюджет. Статистика свідчить про зростаючу роль ковзного планування. Опитування довели, що 60% компаній коректують власний бюджет не рідше одного разу на квартал, а 23,08% роблять це мінімум один раз на місяць (рис. 5). Так, показник щоквартальної корекції в 2011–2013 рр. становив 63,3%, а більш часті корекції, ніж один раз на місяць, не були так поширені. З 2013 р. 6,67% опитаних компаній почали корегувати бюджет частіше, ніж раз на місяць, в 2015 р. тільки 1,54% респондентів вказали на це. При цьому 52% зазначили,

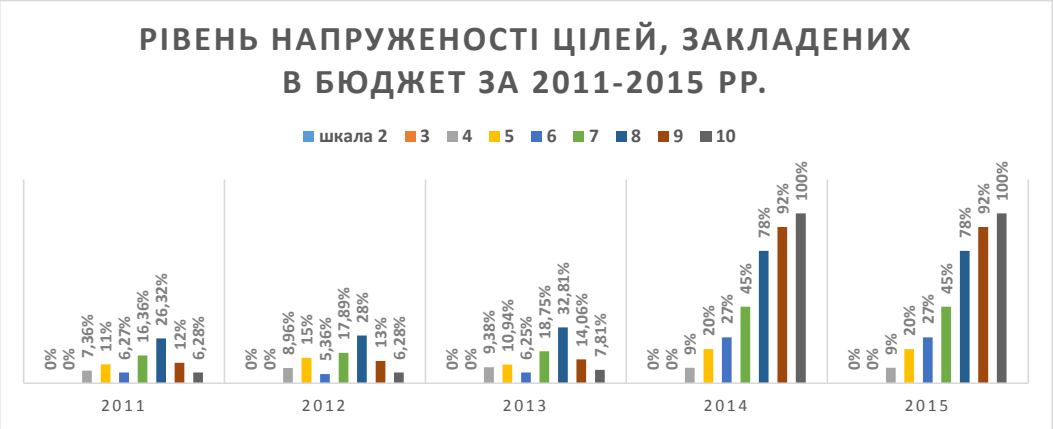


Рис. 6. Рівень напруженості цілей, закладених в бюджет за 2011–2015 рр.

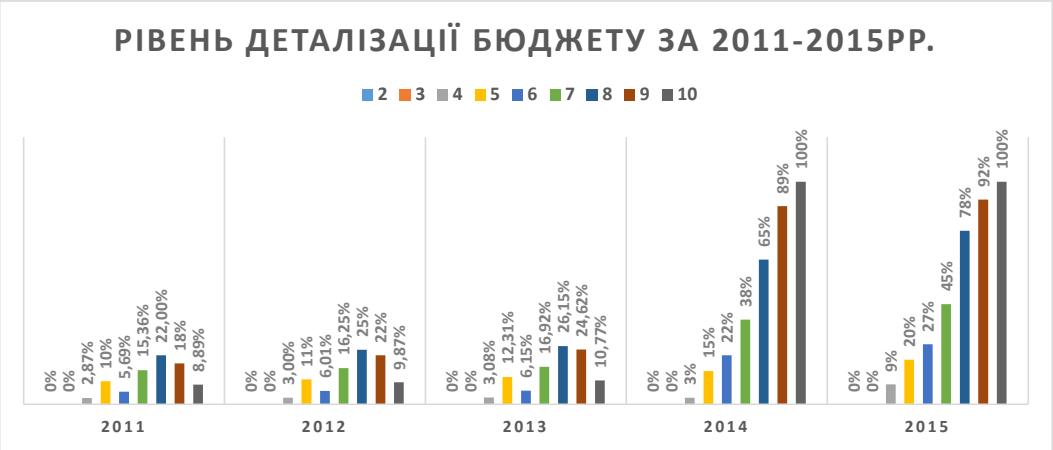


Рис. 7. Рівень деталізації бюджету за 2011–2015 рр.

Рис. 8. Рівень жорсткості наступного контролю виконання бюджету за минулий рік за 2011–2015 рр.

що вони готують два сценарії бюджету, а саме: 37% – один; 9% – три, а решта – більше трьох.

Останнім, сьомим, визначним фактором, що впливає на специфіку побудови системи бюджетування, є напруженість, деталізація та контролінг. Середній рівень напруженості закладених до бюджету цілей оцінюється респондентами на рівні 7,28 за десятибальною шкалою (рис. 6).

Рівень напруженості цілей, закладених в бюджет, з кожним роком зростає. Так, близько 20% опитаних оцінюють рівень такої напруженості нижче середнього, а 7,81% дали йому максимальну оцінку. При цьому середній рівень напруженості закладених до бюджету цілей оцінюється респондентами на рівні 7,28 за десятибальною шкалою. Це дещо нижче рівня 2011–2013 рр., який складав близько 7,68%.

Схожа ситуація і з суб'єктивною оцінкою рівня деталізації бюджету (рис. 7).

Середній рівень деталізації розроблюваного бюджету оцінюється респондентами на рівні 7,68 за десятибальною шкалою. При цьому з 2013 до 2015 р. він зріс з 10,77% до 100%, що пов'язано з підвищенням затребуваності на вивчення деталізації витрат.

Середній рівень жорсткості наступного контролю виконання бюджету за 2014–2015 рр. оцінюється на рівні 7,47 за десятибальною шкалою (рис. 8).

За 2011–2013 рр., відповідно, значення цього показника дорівнювало 7,88. Як бачимо, рівень жорсткості за минулий рік знизився на декілька сотих, що пов'язано з переходом багатьох підприємств на ковзне планування. Необхідно зазначити, що бальна оцінка напруженості бюджетних цілей і жорсткості бюджетного контролю є умовним оцінним показником. Цей фактор дозволяє надати відповіді на питання: наскільки напружені цілі закладені в бюджет і наскільки суттєво необхідно дотримуватися контролю його подальшого виконання.

Підсумовуючи вищевикладене, можна стверджувати, що по ключових параметрах бюджетування вітчизняні компанії використовують здебільшого класичну концепцію бюджетування, при цьому підвищується відсоток підприємств, які в умовах невизначеності ситуації перейшли до більш просунутих моделей та концепцій бюджетування. Так, існує малий відсоток підприємств, які в переважній більшості є дочірніми компаніями іноземних міжнародних холдингів, що провадять новітні інформаційні напрями технології та методи штучного інтелекту, такі як: інтелектуальний аналіз даних (data mining); експертні системи (expert systems); штучні нейроні мережі (neural networks); логістична регресія (logistic regression); дерева класифікації та регресії (classification and regression trees); нечітка логіка (fuzzy logic); регресійний аналіз (regression analysis); генетичні алгоритми (genetic algorithms); методи опорних векторів (support vector machines). Застосовуючи такі новітні технології, вдала реалізація системи бюджетування зводиться до автоматизації бази даних. Тому, окрім семи визначених факторів, які визначають специфіку побудови та функціонування системи бюджетування, існує ще один, наразі один з найважливіших факторів, а саме метод обробки великих масивів інформації, що реалізується через автоматизацію та комп'ютерні технології. Найновітнішим та найуніверсальнішим з перерахованих методів штучного інтелекту необхідно визначити метод нечіткої логіки (fuzzy logic). На нашу думку, подальші дослідження мають проводитися в цьому напряму, необхідно обробляти та систематизувати практику запровадження таких технологій. Так, розглядаючи цей метод обробки бази даних, можна зазначити, що найбільш поширеним варіантом побудови системи бюджетування в метод нечіткої логіки (fuzzy logic) є створення сервісно-орієнтованої архітектури системи планування, що представлена наступними сервісами:

– сервіс бюджетного планування, призначений для надання користувальницького інтерфейсу, доступу до інших сервісів, формування статичних звітів;

– сервіс нечіткого моделювання призначений для проведення процедури нечіткого виводу. Сервіс представлений пакетом Fuzzy Logic Toolbox, що входить до складу сервера автоматизації Matlab;

– сервіс формування звітів, призначений для створення звітів з мінливою структурою; представлений додатком MS Excel, що входять в пакет MS Office;

– сервіс управління базою даних, призначений для управління базою даних; представлений СУБД MS SQL Server 2005[1].

На рис. 9 представлена структура розроблюваної сервісно-орієнтованої архітектури.

Рис. 9. Середовище передачі бази даних

У своїй новій книзі «Технічне обслуговування системи і документації»[2] професор Келлі Т. описує і ідентифікує майже такі ж

[1] Сервис-ориентированная архитектура: Новые возможности в свете развития GRID технологий. Богданов, Е.Н. Станкова, В.В. Мареев Автономная некоммерческая организация «Институт высокопроизводительных вычислений и интегрированных систем», г. Санкт-Петербург.

[2] Maintenance Systems and Documentation', Tony Kelly. Tony Kelly. Consultant, Wilmslow, Cheshire (Recently Visiting Professor at the Universities of Central Queensland, Stellenbosch and Stavanger)

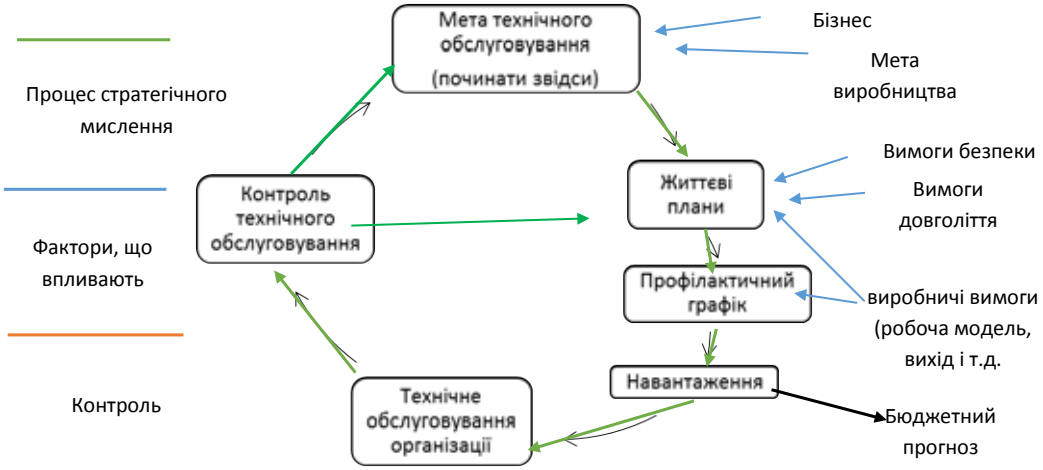


Рис. 10. Взаємозв'язок між стратегією технічного забезпечення та бюджетуванням

фактори, що визначають успішність побудови системи бюджетування, як система контролю продуктивності, контроль роботи, документація, калькулювання витрат тощо. Він зазначає, що інфраструктура системи бюджетування також залежить від стратегічного осмислення процесів, і наводить взаємозв'язок у вигляді схеми (рис. 10).

Тобто, окрім аналітичного, організаційного та програмно-технічного блоку, облікової інформації, що представляє собою інфраструктуру системи бюджетування в класичному розумінні, доцільним є розгляд передумов бюджетування, що пов'язані зі стратегією. Це визначається характером бізнесу, місією діяльності, метою виробництва, продажу або іншого виду діяльності, вимогами безпеки, довголіття, виробничими вимогами.

Визначивши всі вищезазначені фактори та фінансово-економічні передумови, що визначають систему бюджетування як таку, ми пропонуємо побудувати універсальну модель бюджетування, яка дозволить врахувати найбільш значущі та притаманні саме певному підприємству вихідні дані. Так, наприклад, основним суттєвим фактором ризику поточного бюджетування вже багато років виступає непередбачуваний курс валют. Зважаючи на це, неможливо достовірно спрогнозувати курс валют не тільки на рік, але й на місяць. Вирішенням цього питання могла стати така автоматизація бази обробки даних за допомогою методів нечіткої логіки (fuzzy logic).

Універсальна модель бюджетування, що буде реалізована на базі методів штучного інтелекту, дозволить реалізовувати більш деталізоване бюджетування одразу в декількох різних економіках, регіонах тощо.

Висновки. Процес вдалого впровадження та реалізації системи бюджетування базується на певних особливостях її функціонування. Так, ми виділяємо перелік основних факторів, що визначають та впливають на кінцевий результат бюджетування, а саме: період старту бюджетного процесу, горизонт планування, бюджетне обмеження, ключовий показник бюджетування, методика складання бюджетів, періодичність внесення корегувань в бюджет, рівень напруженості цілей, закладених в бюджет, рівень деталізації бюджету, рівень жорсткості наступного контролю виконання бюджету за минулий рік, метод обробки великих масивів інформації. Узагальнюючи статистику цих факторів, можна прийти до висновку, що більшість компаній в Україні на сьогодні використовують класичне бюджетування з періодом старту бюджетного процесу в грудні, горизонтом планування – рік з деталізацією по місяцям, методикою складання бюджетів – «планування від досягнутого», з урахуванням бюджетного обмеження лінії тощо. Проте більшість підприємств з 2013 р. перейшли до більш просунутих моделей бюджетування, що пов'язано перш за все з невизначеністю на ринку та станом економіки, запровадженням новітніх технологій та відсутністю в деяких випадках системи бюджетування як такої. Останніми роками змістився фокус уваги управлінців на основні ключові показники, якими вони визначають результати своєї діяльності. Так, замість виручки стали більше аналізувати рух грошових коштів, деталізацію витрат, EBITDA, ROI, ROE, зросла періодичність внесення корегувань (майже щомісячно), рівень напруженості, деталізації та жорсткості виконання бюджету. Одним з головних факторів, які впливають на реалізацію та успішне функціонування системи бюджетування, є його автоматизація та вибір методу обробки масиву даних. Іноземні компанії та великі підприємства, які мають розгалужена структуру, переходять до методів нечіткої логіки. Окрім того, увага фінансистів з кожним роком все більше стала приділятися до взаємозв'язку бюджетування зі стратегіє підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Tony Kelly (2007), «Maintenance Budgeting», ME, [Online], available at: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.maintenanceonline.co.uk/maintenanceonline/content_images/p32%20Central%20Theme.pdf/
2. Білик М.Д. Бюджетування діяльності суб'єктів господарювання: [навч. посіб.] / М.Д. Білик. – К.: КНЕУ, 2013. – 689 с.
3. Бримсон Дж. Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании / Дж. Бримсон, Дж. Антос, при участии Дж. Коллинза; пер.с анг В.Д. Горюновой; под общ. ред. В.В.Неудачина. – М.: Вершина, 2007. – 336 с.
4. Виткалова А.П., Миллер Д.П. Бюджетирование и контроль затрат в организации: [учеб.-практ. пособ.] / А.П. Виткалова, Д.П. Миллер. – М.: Дашков и К, 2012. – 128 с.
5. Дж.К. Шим, Дж.Г. Сигел. Основы коммерческого бюджетирования / Шим Дж.К., Сигел Дж.Г.; пер. с англ. – СПб.: Пергамент, 1998. – 496 с.
6. Журнал «Фінансист» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://finansist-club.com/magazine.
7. Журнал «Фінансовий директор» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fd.ru/.
8. Журнал «Harvard Business Review» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://hbr.org/.
9. Ковтун С. Бюджетирование на современном предприятии, или Как эффективно управлять финансами / С. Ковтун. – Х.: Фактор, 2007. – 336 с.
10. Панков В.А. Контролінг і бюджетування фінансово-господарської діяльності підприємства / В.А. Панков. – К.: Центр учб. літ-ри, 2007. – 112 с.
11. Богданов Е.Н., Станкова В.В., Мареев Е.Н. Сервис-ориентированная архитектура: Новые возможности в свете развития GRID технологий / [Е.Н. Богданов, В.В. Станкова, Е.Н. Мареев]. – СПб., 2004. – 176 с.
12. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг: [навч. посіб.] / О.О. Терещенко, Н.Д. Бабяк. – К.: КНЕУ, 2013. – Т. 35. – 407 с.
13. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование. Настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 464 с.

УДК 339.9.01

Пугачевська К.Й.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ СУВЕРЕНІТЕТУ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

ECONOMIC PRINCIPLES OF SOVEREIGNTY IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION CHALLENGES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблематику забезпечення економічного суверенітету внаслідок впливу глобалізаційних процесів. Розглянуто підходи до трактування категорії «економічний суверенітет» та визначено його структуру. Показано вплив глобальних економічних тенденцій на економічний суверенітет.

Ключові слова: економічний суверенітет, економічна безпека, глобалізація, залежний розвиток, економічний розвиток, національна економіка, національні інтереси.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована проблематика обеспечения экономического суверенитета вследствие влияния глобализационных процессов. Рассмотрены подходы к трактовке категории «экономический суверенитет» и определена его структура. Исследовано влияние глобальных экономических тенденций на экономический суверенитет.

Ключевые слова: экономический суверенитет, глобализация, зависимое развитие, экономическое развитие, национальная экономика, национальные интересы.

ANNOTATION

In the article the problems of economic sovereignty support as a result of globalization processes are researched. The key approaches to the interpretation of the category «economic sovereignty» are determined and its structure is defined. The consequences of implications of globalization for national economies drom the views of level of economic development of a country and its participation in intenational division of labor are evaluated.

Keywords: economic sovereignty, globalization, dependent development, economic development, national Economy.

Постановка проблеми. Фундаментальні світові процеси у сфері політики й економіки значною мірою змінюють звичні погляди на роль держави та значення її формального атрибута державного суверенітету. В сучасному світі держави дедалі більше змушені поступатися частиною своїх прерогатив, будучи обмеженими в ухваленні політичних рішень.

Говорячи про причини перегляду принципу суверенітету, варто передусім звернути увагу на комплекс процесів, який традиційно визначають як «глобалізацію». В основі феномена глобалізації лежать процеси у сфері економіки й фінансів, які нині слугують фундаментом для глобальної політичної та культурної «надбудови». Світова економіка набирає дедалі більше ознак єдиної цілісної системи й функціонує за єдиними законами. Жодна країна вже неспроможна існувати в умовах економічної автаркії. Головним типом економічної практики стає фінансово-правове регулювання, що послідовно підкоряє собі інші види господарської діяльності.

Проблематика економічного суверенітету стає дедалі актуальнішою в сучасних умовах у результаті розвитку та уніфікації світових інтеграційних процесів і руху фінансових потоків між різними країнами, посилення впливу міжнародних фінансових центрів, поглиблення кризових явищ і появи нових проблем міжнародного і національного характеру, що має істотний вплив на розподіл сил на міжнародній арені.

Досягнення стійкого розвитку національної економіки стає можливим в результаті реалізації потенціалу раціонального включення у світогосподарські процеси, та, утримуючи суверенність національного економічного розвитку з урахуванням стратегічних інтересів громадян у цілому, зберігаючи цілісність національного економічного простору.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні проблеми забезпечення національного економічного суверенітету розглядаються в працях вітчизняних та зарубіжних науковців. У розробку концепції суверенітету істотний внесок внесли такі вчені та мислителі, як Ж. Боден, М. Вебер, Т. Гоббс, Ж.Ж. Руссо, К. Шмітт. Проблемам, пов'язаними з глобалізаційними процесами та їх впливу на національні економічні відносини і розвиток світової економіки, присвятили свої роботи Д. Белл, А.Б. Вебер, К. Гаджієв, Р. Грінберг, Дж. Гелбрейт, А. Дугін, В. Кульків, Ю. Осипов, М. Пивоварова, В. Рязанов.

Питання економічної безпеки та суверенітету в умовах глобалізації висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як В. Білоус, В. Геєць, Я. Жаліло, М. Овчарук, В. Мотриченко, У. Бек, К. Омае, В.Х. Райнеке та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження засад економічного суверенітету та визначення можливостей забезпечення економічної безпеки країни в умовах глобалізаційних викликів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека і суверенітет відображають підвищення значимості забезпечення безпеки в усіх сферах держави, й особливо в економіці, що пов'язано зі зростанням у глобалізованому

світі ролі факторів ризику, невизначеності та взаємозалежності.

Економічна безпека держави являє собою такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально орієнтований розвиток країни у цілому, достатній економічний та оборонний потенціал навіть за найнесприятливіших варіантів розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів.

Питання економічної безпеки набувають особливої актуальності для країн, які перебувають у стані трансформаційної кризи. Це явище завжди характеризується загостренням суперечностей, які створюють кризові ситуації. Глибина і характер розвитку кризи можуть поставити під загрозу саме існування соціально-економічної системи країни. І тоді одним із першочергових завдань стане забезпечення економічної безпеки.

Якщо національні економічні інтереси країни розуміти як сукупні потреби громадян, суспільства та держави, адекватні особливостям соціально-економічного стану країни, рівню її економічного розвитку, місцю в міжнародному розподілі праці, то саме вони повинні визначати усі інші інтереси, що випливають із спільних геополітичних факторів [1, с. 54].

До кола життєво важливих економічних інтересів України на сучасному етапі належать: забезпечення її економічного суверенітету; побудова правового демократичного механізму державного регулювання економіки; економічне відродження держави та поліпшення добробуту її народу; розвиток міжнародних економічних відносин.

Економічна глобалізація суттєво змінює пріоритети і завдання національної економіки, висуваючи питання про необхідність збереження і забезпечення національної економічної суверенності. Сучасна економіка характеризується, з одного боку, інтернаціоналізацією господарського життя, що знаходить свій прояв в уніфікації світової економіки, формуванні взаємозалежності національних економік і ринків, розширенні транскордонного руху усіх ресурсів, розвитку транснаціональних форм господарювання і становлення єдиного геоекономічного простору. З іншого боку, глобалізація на сучасному етапі передбачає наявність національно-державної форми господарювання, що висуває необхідність забезпечення національного економічного суверенітету як основи майбутнього розвитку локальної цивілізації [2, с. 15].

Безпека країни безпосередньо пов'язана із суверенітетом. Історичний досвід свідчить, що становлення суверенної правової демократичної держави, формування громадянського суспільства, рух шляхом світової цивілізації є об'єктивним, незворотним, але складним і тривалим процесом. Держава може досягти справжнього суверенітету тільки на основі ефективної та конкурентоспроможної економіки, яка до того ж є соціально орієнтованою.

Нормативно-правовий зміст поняття економічного суверенітету держави представлено двома основними елементами: суверенне право держави вільно розпоряджатися своїми ресурсами, багатствами і всією економічною діяльністю; суверенне право держави на рівноправну участь у міждержавному економічному діалозі. Важливими етапами закріплення цих положень стали Пакти про права людини 1966 р., де зазначено, що «ні один народ ні в якому разі не може бути позбавлений належних йому засобів існування» (п. 2 ст. 1), та Хартія 1974 р. у якій визначено, що «кожна держава має і повинна вільно забезпечувати повний постійний суверенітет над усіма своїми багатствами, природними ресурсами і економічною діяльністю, включаючи право на володіння, користування та експлуатацію» (п. 1, ст. 2). Водночас міжнародні норми не завжди дотримуються, і загроза ослаблення економічного суверенітету реальна перед будь-якою країною.

В економічній літературі найважливішою ознакою категорії «економічний суверенітет» прийнято називати самостійне управління економікою. Однак дана ознака є другорядною або похідною від факту наявності в руках суверенної держави, нації чи народу права власності на національне багатство, в тому числі природні ресурси, землю тощо. При цьому економічний суверенітет органічно пов'язаний з такою рисою державного суверенітету, як верховенство держави на своїй території.

Доречним є визначення економічного суверенітету, надане С. Мочерним: «право власності народу на національне багатство, на основі якої уповноважені народом органи влади самостійно здійснюють регулювання економіки та зовнішньоекономічної діяльності в інтересах народу» [3, с. 8].

Згідно із трактуванням Н. Юр'євої, «економічний суверенітет – це потенційна здатність самодостатнього стійкого й безпечного відтворення національної економіки як соціально-економічної цілісності, що саморозвивається і зміцнюється за рахунок досягнення фінансової самостійності, продовольчої самозабезпеченості, інтелектуальної достатності, технологічної самостійності та демографічної стабілізації» [2, с. 17].

О. Хорошева визначає економічний суверенітет як «суспільні відносини щодо присвоєння державою майна (власності держави), засновані на верховенстві влади й такі, що дають можливість здійснювати економічне регулювання в інтересах країни» [4, с. 110].

В російській енциклопедії діалектики визначено, що економічний суверенітет – вищий ступінь самостійності держави або окремого регіону у сфері господарської діяльності та можливість приймати самостійні рішення з питань розвитку національної економіки, а також верховенство у внутрішніх економічних справах і економічну рівноправність на міжнародній арені [5].

Основними складовими економічного суверенітету є: економічна незалежність як мож-

ливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі в міжнародних економічних відносинах; стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає надійність всіх елементів економічної системи, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування негативних зовнішніх факторів; здатність до саморозвитку і прогресу, тобто прагнення самостійно захищати економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію засобів виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і кадровий потенціал держави.

Важливою передумовою успішного включення країни в сучасний етап глобалізації є наявність у її національній економіці стійких економічних суб'єктів, спроможних ефективно будувати свою поведінку в глобальному економічному середовищі, керуючись власними економічними інтересами, а узгодженість цих інтересів з національними набуває виняткового значення для забезпечення національного суверенітету. Глобалізація одночасно висуває додаткові вимоги щодо відповідності національної економіки потребам сучасної конкурентної боротьби на світовому ринку, надає нові потенційні можливості для побудови інноваційної моделі розвитку національної економіки та обмежує здатність держави скористатися з цих можливостей.

Водночас глобальна економіка дедалі більше обмежує можливості держави у регулюванні економічних процесів, яка унаслідок цього змушена поступатися частиною своїх політичних ініціатив новим економічним суб'єктам, а останні можуть нав'язувати власну волю самим державам і впливати на інші міжнародні організації.

Глобалізація світової економіки – найважливіший чинник розвитку сучасних економічних відносин. Економічна глобалізація є найбільшим складником процесу глобалізації, оскільки економічні явища, що виникають у зв'язку з глобальними процесами розвитку, мають визначальний вплив на діяльність світової економічної системи, кожної окремо взятої країни та компанії тощо.

Основними суб'єктами міжнародного та внутрішнього життя, які впливають на обмеження економічного суверенітету і яким держави так чи інакше змушені поступатись своїми певними суверенними правами, є міжнародні, транснаціональні економічні та різного роду неурядові організації, державно-приватні суспільні групи, а також субдержавні суб'єкти, що вийшли на транснаціональні простори внаслідок розвитку процесів регіоналізації (зокрема, окремі регіони, кантони, республіки тощо) [6, с. 16]. При цьому глобальна економіка контролюється не так державами, як могутнім капіталом, що є домінуючою економічною силою. Неабияк впливаючи на фінансову систему держави, ТНК послаблюють її економічну основу, а отже, і її саму. Діючи на територіях різних держав, вони контролюють величезні обсяги промислового виробництва та зовнішньої торгівлі. Їхній капітал спроможний істотно впливати на політику різних держав (на напрями політичного та економічного розвитку, результати виборчих кампаній тощо).

Протягом останніх десятиліть відбувається масштабна транснаціоналізація економіки. Нині ТНК контролюють близько половини світового промислового виробництва, 70% світової торгівлі, 80% патентів та ліцензій. ТНК сьогодні виступають однією із потужних сил економічного розвитку, провідними гравцями світу, які проникають в економіку інших держав, і фактично керують урядами та всією економічною системою.

Загалом на діяльність ТНК припадає більше 25% світового ВВП, а на підрозділи ТНК, що перебувають за межами країн базування, припадають 10% світового ВВП і третина світового експорту. Також ТНК обслуговують 70% світової торгівлі, з них 40% торгівлі відбувається у межах корпорацій, тобто не за ринковими цінами відбувається торгівля, а за трансфертними, які формуються довгостроковою політикою материнських компаній. Найбільші ТНК мають такі бюджети, які значно перевищують бюджети деяких країн світу. ТНК є лідерами у проведенні та фінансуванні світових науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок.

Серед найбільших 25 корпорацій світу 8 належить Сполученим Штатам, і саме на них припадає найбільше отриманого чистого прибутку – 168,5 млрд дол. У першу десятку також входять 3 потужних китайських корпорації. Серед найбільших корпорацій 9 належать американському континенту, 9 –європейському. Чистий отриманий прибуток усіх європейських корпорацій за 2013 рік становить 106,7 млрд дол., й прибуток корпорацій Азії і Океанії становить 115,8 млрд дол. [7, с. 224].

ТНК задають тон у глобальному економічному та науково-технічному розвитку, панують на найважливіших ринках товарів у формі матеріального продукту, послуг, капіталів, знань і висококваліфікованої робочої сили. За даними щорічної доповіді ЮНКТАД про світові інвестиції, у 2011 р. в світі діяло 78 тис. ТНК, які мають 780 тис. зарубіжних філій. Однак серед них справді провідну роль у світовій економіці і процесі глобалізації відіграють не більш ніж 2-3 тис. першокласних одиниць, головним чином близько 500 ТНК вищого ешелону, і 100-150 лідерів серед транснаціональних банків та інших фінансових корпорацій (ТНБ) [8].

У нинішніх умовах світове господарство вибудовано у такий спосіб, що найбільші за оборотом корпорації перевищують ВВП десятків країн світу. Зокрема, General Electric має більший обсяг обороту, ніж ВВП таких розвинених країн світу, як Австрія, Швейцарія та Швеція разом узятих. У списку 100 найбільших еконо-

мік світу 51 місце займають корпорації і лише 49 – країни [9, с. 34].

Тенденції економічної глобалізації накладають на національну економічну політику низку обмежень. Таким чином, держава вже не є достатньо суверенною у виборі форм і методів реалізації національних інтересів.

Отже, глобалізація одночасно висуває додаткові вимоги щодо відповідності національної економіки потребам сучасної конкурентної боротьби на світовому ринку, надає нові потенційні можливості для побудови інноваційної моделі розвитку національної економіки та обмежує здатність держави скористатися цими можливостями.

При цьому можливості створюються на наднаціональному рівні, а їхнє використання, як і запобігання негативним наслідкам глобалізації, належать до першочергового обов'язку національних стратегій. На сучасному етапі розвитку реалізація економічної політики держави відбувається в умовах обмеженості її суверенності. Безпосередніми джерелами цього обмеження є: зобов'язання, накладені на країну через її членство у міжнародних організаціях та/або міждержавних об'єднаннях або взяті на певний період як умова отримання фінансових ресурсів; імпорто- (експорто-) залежність, сформована як через природну залежність від ввезення ресурсів, так і в рамках економічно обґрунтовного міжнародного поділу праці; відчутна частка іноземного капіталу у вигляді прямих або портфельних інвестицій, завдяки чому інтереси інвесторів можуть прямо чи опосередковано впливати на економічну політику держави [10, с. 73].

У забезпеченні практичної реалізації державного суверенітету пріоритетами стають зміцнення національної конкурентоспроможності та забезпечення економічної безпеки країни в умовах збільшення відкритості національної економіки.

Існує цілий набір методів, за допомогою яких держава захищає економічний суверенітет і забезпечує задоволення своїх національних інтересів. Важливими складовими елементами економічної діяльності держави є право визначати ціни на ресурси і товари, що експортуються; здійснювати ефективне митне регулювання; здійснювати ліцензування експортно-імпортних операцій. Важливими є побудова ефективних державних структур, які будуть мати можливість функціонувати поряд з приватними компаніями; створення системи якісного державного управління в правоохоронній, податковій, судовій, митних сферах; стимулювання усіх законних видів національного бізнесу, національного виробництва, відтворення; використання грошово-кредитної політики для стимулювання національного економічного розвитку; розвиток ємності внутрішнього споживчого ринку; підтримка і розвиток національних фінансових інститутів; розвиток і зміцнення оборонного комплексу країни.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Процеси глобалізації та інтеграції, що відбуваються у сучасному світі, призвели до зміни основних і раніше існуючих світоглядних парадигм. З усього комплексу питань, пов'язаних з проблемою економічного суверенітету, одним із основних стало питання про його значення і роль у результаті трансформацій, які є наслідком впливу процесів глобалізації.

Отже, процеси глобалізації зменшують економічний суверенітет як атрибут влади національних держав і потенціал у галузі економічного регулювання, що проявляються в зростаючої залежності від вітчизняних та іноземних ТНК.

Економічна безпека і суверенітет є основою забезпечення економічного розвитку держави, що повинно враховувати національні інтереси та ідеї. Саме забезпечення економічної безпеки є гарантом державної незалежності і суверенітету України. Для цього необхідно в сучасних умовах світового розвитку максимально скористатися тими перевагами, які несе глобалізація.

Для забезпечення економічної безпеки і суверенітету України необхідно: стабілізувати політичну та економічну ситуацію в країні; сприяти економічному зростанню в країні, вдосконаленню структури економіки; сприяти створенню конкурентного середовища та виходу на міжнародні ринки продукції вітчизняних компаній, прискорювати темпи зростання конкурентоспроможної продукції промисловості; підтримувати стійкість національної валюти.

Необхідним є подальше дослідження системи критеріїв забезпечення економічного суверенітету національних економік в умовах посилення інтернаціоналізації та взаємозалежності країн світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткаленко С.І. Економічний суверенітет у контексті забезпечення економічної безпеки України / С.І. Ткаленко // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 52-57.
2. Юрьева Н.П. Национальный экономический суверенитет в условиях глобализации: дис. … канд. экон. наук: 08.00.01 / Юрьева Н.П. – Москва, 2009. – 212 с.
3. Мочерний С. Національний та економічний суверенітет країни / С. Мочерний // Економіка України. – 2005. – № 10. – С. 4-13.
4. Хорошева А.С. Сущность экономического суверенитета: политэкономический аспект / А.С. Хорошева // Економіка і організація управління. – 2010. – № 1. – С. 110.
5. Экономический суверенитет: общая аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dialectics.ru/520.html.
6. Куян І. Чи послаблює глобалізація суверенітет національних держав / І. Куян // Віче. – Київська правда. – 2009. – № 12. – С. 15-18.
7. Ткаленко С.І. Вплив ТНК на економічну безпеку і суверенітет України / С.І. Ткаленко // Вісник Хмельницького національного університету. –2014. – № 5. Т. 1. – С. 223-226.
8. Комісія ООН з торгівлі і розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx.

9. Структурні зміни та економічний розвиток України / [Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артьомова Т.І. та ін.]; за ред Л.В. Шинкарука. – НАН України: Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 696 с.
10. Покришка Д.С. Економічні засади державного суверенітету в глобалізованому світі // Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 2. – С. 73-83.
11. Исаев И.А. Господство: очерки политической философии. – М.: Норма, 2008. – 352 с.
12. Незалежність України в глобалізованому світі: вектори XXI століття: зб. Матеріалів міжнар. наук. конф. (Київ, 22 серпня 2011 р.) / упоряд. Я.А. Жаліло, С.О. Янішевський. – К.: НІСД, 2011. – 192 с.

УДК 330.3

Ралко А.С.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента
Национального университета пищевых технологий

ДЕГРАДАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

DEGRADATION OF ORGANIZATION

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность понятия «деградация организации», основные признаки и причины ее возникновения. В результате проведенного исследования теоретических и прикладных аспектов возникновения деградации организации на примере крупных международных компаний автором сделан вывод о том, что основной причиной деградации организации является качество принятия решений менеджерами организации. Исследована связь между процессами деградации организации и ее жизненным циклом.

Ключевые слова: деградация, организация, кризис, управление, менеджер, решение, кадровая политика.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність поняття «деградація організації», основні ознаки та причини її виникнення. У результаті проведеного дослідження теоретичних і прикладних аспектів виникнення деградації організації на прикладі великих міжнародних компаній автором зроблено висновок про те, що основною причиною деградації організації є якість прийняття рішень менеджерами організації. Досліджено зв'язок між процесами деградації організації та її життєвим циклом.

Ключові слова: деградація, організація, криза, управління, менеджер, рішення, кадрова політика

ANNOTATION

In the article are described the essence of the concept of «degradation of organization», its main features and causes. On the basis of the study of theoretical and applied aspects of the emergence of degradation of the organization on cases of large international companies, the author concluded that the main cause of degradation of the organization is the quality of decision-making by managers of the organization. Also the author investigated the relation between the processes of degradation of the organization and its life cycle.

Keywords: degradation, organization, crisis management, manager, solution, personnel policy.

Постановка проблемы. Развитие любой системы как экономического, так и неэкономического характера сопровождается постоянным переходом системы в новое качество в ответ на динамические изменения внешней среды. Когда система перестает адекватно реагировать на эти изменения, – начинается процесс ее деградации.

Этимологическое значение термина «деградация» – это регрессия, процесс ухудшения характеристик какого-либо объекта или явления с течением времени, движение назад, постепенное ухудшение, упадок, снижение качества, разрушение материи вследствие внешнего воздействия по законам природы и времени [1].

С экономической точки зрения деградация – это ухудшение состояния экономической системы, ее распад, развал, потеря организации, управления [2].

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы изучения деградации организации являются малоизученными отечественными авторами. Среди зарубежных авторов проблемами деградации организации занимались С. Паркинсон [3], П. Роберт и Дж. Джепарт [4], Я. Ло [5], Л. Яккока [6] и др. Многие зарубежные авторы также писали о явлении организационной деградации, но в основном с точки зрения деградации в обществе как социальном явлении и деградации государственной экономической системы.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Недостаточность изученности проблематики и теории деградации организации связана с тем, что большинство отечественных авторов рассматривали ухудшение деятельности предприятия через призму теории жизненного цикла организации. Таким образом, саму «деградацию» организации можно связать непосредственно с этапом упадка. По нашему мнению, процессы деградации начинаются задолго до непосредственного ухудшения основных показателей деятельности предприятия, по которым в целом, согласно существующим методикам, принято определять этап жизненного цикла организации и точку бифуркации, в которой организация непосредственно переходит от одного этапа развития к другому. Кроме этого, остается так однозначно и нерешенным вопрос, какие именно ухудшения или отклонения будут свидетельствовать о переходе организации к следующему этапу жизненного цикла. Поэтому для сохранения долгосрочной эффективности организации важно определить, насколько эффективно она развивается и когда ее развитие сменяется процессами деградации.

Цель статьи состоит в том, чтобы определить сущность понятия «деградация» организации, причины ее возникновения и «симптомы», согласно которым ее можно распознать и вовремя предпринять меры по восстановлению организационной эффективности.

Изложение основного материала исследования. «Дерево начинает загнивать, когда достигает максимальных для его вида размеров, и перестаёт расти, потому что завершен биологический цикл. Организации, так же как и растения, не живут вечно. Зрелость неминуемо сменяется старостью и загниванием» [3]. По аналогии, озвученной С. Паркинсоном, деградация организаций зачастую происходит как раз в момент наивысшего роста компании, когда на

постепенное снижение ее эффективности руководство компании еще не обращает внимания. Безусловно, со временем процессы деградации организации отобразятся на основных показателях деятельности предприятия, но когда это произойдет, для организаций зачастую это уже невосполнимая потеря, а восстановление прежнего положения потребует комплексного пересмотра основ ее деятельности. Деградация проявляется в незавершенных проектах, от которых отказываются, уже вложив в них ресурсы, в несвоевременно принятиях решениях, в пустующих помещениях, в неконкурентоспособных новых продуктах, в потере связи с основными потребителями и т. д.

При наличии большого количества методик, методологий и практик того, как достичь и удержать высокую эффективность компаний, к сожалению, оказывается так, что даже самые большие и успешные компании с течением времени начинают деградировать и приходят в упадок. На наш взгляд, корень проблем начинается в «голове» организации, а именно в ее менеджерском составе. Еще Ли Якокка, когда ему поступило предложение от корпорации Chrysler вывести её из кризиса, начав анализировать ситуацию, пришел к выводу, что реорганизацию необходимо начинать именно с увольнения топ-менеджмента. Так, в ходе спасения компании Chrysler было уволено в течение трёх лет 33 из 35 вице-президентов [6].

Все недостроенные здания, незавершенные проекты, инвестиции, которые так и не принесли прибыли, – это решения, принятые топ-менеджерами компаний. Безусловно, один неэффективный менеджер, это еще не начало деградации организации, но возникают вопросы: как этот менеджер оказался на этой позиции и понесет ли он «наказание за содеянное»? Если механизм, согласно которому этот «неэффективный» менеджер оказался на должности ему не соответствующей, является частью кадровой системы предприятия, то при условии ее неизменности компания обречена. Если же это единичный случай, а сотрудник получил адекватное «наказание» за ошибочно принятое решение – это нормальный режим работы компании.

Процессы деградации организации могут начаться на любой стадии ее развития, их началом может стать как деградация личности менеджера, так и иррациональная кадровая политика, при которой менеджерами становятся люди, которые не обладают качествами для занимаемых ими должностей. Причины, по которым это может происходить: неразумная ротация кадров, когда отличный профессионал – инженер, технолог – за высокие показатели работы становится менеджером, но при этом не имеет соответствующих качеств, необходимых для должности управляющего; найм «по знакомству», родственников или «нужных» людей, которые не обладают качествами, которые необходимы для занимаемой ими должности; просто профессиональное «выгорание» менеджера, который когда-то был успешным и достигал высоких результатов работы; назначение на руководящую должность по принципиально новому направлению деятельности компании работающих в организации менеджеров, которые, как правило, не готовы к изменению подходов, используемых ими ранее.

Для подтверждения вышеизложенного рассмотрим в качестве примера компанию «Нокиа» в 2000-х годах. Этот период деятельности компании интересен тем, что «Нокиа» в конце 90-х – начале 2000-х годов была на пике своего роста, но к концу 2000-х практически полностью утратила свои позиции, а ее генеральный директор Стивен Элоп принял решение о полной реорганизации, которая сопровождалась массовыми сокращениями, в первую очередь управленческого состава, ликвидацией целых отделов и подразделений, разработкой принципиально новой стратегии. Многие аналитики утверждают, что «Нокиа» сейчас вынуждена начинать все сначала и завоевывать позиции на рынке.

В начале 2000-х годов в компании неограниченный карьерный рост был только по менеджерской линии. Таким образом, со временем талантливые инженеры, становясь старшим специалистом и желая увеличить свой заработок, согласно действующей на тот момент кадровой политике, становились менеджерами. Часто такое повышение по службе получалось за выслугой лет.

У многих людей, работающих в компании, в связи с относительной стабильностью «Нокиа» приобрела негласный статус почти государственной организации с элементами иерархии за выслугой лет. То есть три года работы – старший инженер, еще три – специалист и т. д. Повышения внутри одной и той же организации, как правило, происходили в соответствии с количеством проработанного времени, и все те кого еще не повысили до должности менеджера, спокойно ждали своего повышения [7].

Но, к сожалению, будучи хорошим профессионалом в своей сфере, талантливый инженер не всегда имеет качества талантливого управляющего. Таким образом, со временем человек, который находится не на своем месте, утрачивает свою былую компетентность, так и не приобретя нужных компетенций для занимаемой им должности управляющего. Система продолжала работать и по законам психологии: человек, который чувствует себя неуверенно на занимаемой им должности, но который со временем привык к привилегиям, которые эта должность дает, пытается сохранить свое положение. В попытке его сохранить, по ходу карьерного роста, ему становится удобным нанимать и работать с «профессионалами» на его же уровне, которых он нанимает и повышает, дабы в какой-то момент не лишиться своего положения на фоне более соответствующих для этой должности сотрудников.

Таким образом, сформировалась команда управленцев, которая вынуждена и в то же время не способна принимать рациональные решения. Безусловно, то положение, в котором оказалась компания «Нокиа» к 2008 г., сложилось по различным причинам:

– абсолютно неэффективная модель аутсорсинга, согласно которой все профильные операции компания перевела на аутсорсинг, в основном в Индию, оставив в Финляндии, по сути, только отделы по непрофильной деятельности и менеджеров, которые контролировали выполнение технических заданий разрозненными компаниями на основе аутсорсинга, что, с одной стороны, привело к утрате профессиональных компетенций основного персонала компании, а с другой – к некачественному и беспорядочному выполнению задач команд вне компании, к тому же к чрезмерно высоким затратам на их взаимную координацию;

– совершенно беспорядочные приобретения компаний, в том числе и тех, которые работали на «Нокию» по модели аутсорсинга. Так, в 2005 г. «Нокиа» потратила 430 млн. долларов на покупку компании Intellisync. По истечении времени никто так внятно и не смог сказать, что именно было куплено. На момент покупки этой компании у них не было даже нормального SyncML решения для синхронизации данных. Все что у них было – это невнятные сервисы для MSN и движок для синхронизации между Outlook и Palm / Windows Mobile, еще написанный для DOS 16 и с тех пор содержащий этот код. Одно из немногих реально полезных приобретений «Нокиа» – компания Trolltech, написавшая Qt, стоила компании 150 млн., почти в три раза меньше. Более того, за такую необоснованную растрату средств ни один из менеджеров так и не понес наказание [7];

– огромные инвестиции в разработку собственных операционных систем и сервисов, которые фактически так и не были закончены, а то, что было закончено, оказалось абсолютно неконкурентоспособным на рынке;

– имплементация методологии Agile для управления изменениями в компании, которая так и не была адаптирована под нужды «Нокиа»;

– ненужная фрагментация ассортиментных направлений, которая привела к постоянному дублированию функций, и т. д.

Но причиной всему этому был именно менеджмент компании, который принимал все эти решения. Ведь у компании на тот период времени были значительные финансовые ресурсы, конкурентоспособная продукция, известный бренд, талантливые инженеры, собственные достаточно успешные исследовательские отделы.

Пример компании «Нокиа», на первый взгляд, напоминает классический пример из теории организационного или эволюционного развития компании, соответствующий стадии упадка из-за неразрешенного кризиса по Ларри Грейнеру, присущего компаниям на этом этапе развития, а именно – кризиса контроля [8].

Обратимся к теории деградации организации по Сирилу Паркинсону на примере компании «Суперс Гейгант»: «При загнивании больших империй мелочно-диктаторская суета в центре зачастую сопровождается пренебрежением к основным проблемам и отдаленным провинциям. Распад центральной власти чувствуется прежде всего на окраинах, куда с трудом дотягивается рука центра. Бывает, что империя ещё существует, но её силы уже на исходе и скоро совсем иссякнут. Загнивание превратится в распад» [3].

Но деградация – это не кризис. Поскольку кризис – этап развития предприятия, деградация – это такое состояние компании, когда компания не отвечает на изменения и требования внешней среды, а ее внутренняя среда в том виде, в котором есть, уже не может адаптироваться к реальным условиям. Выход из деградации, «перезагрузка» компании путем комплексной реструктуризации и рождение уже новой компании, которая фактически должна будет все начать сначала. Поскольку основной исходной причиной деградации компании является, по сути, деградация менеджеров, которые управляют компанией, то ухудшение деятельности компании является следствием неправильно принятых решений.

Выводы. Таким образом, мы можем уточнить первоначальное утверждение: когда система управления в лице менеджеров среднего и высшего уровней управления перестает принимать решения, адекватные необходимым изменениям, начинается процесс деградации организации.

БЫБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Этимологический словарь русского языка / Под ред. акад. Н.М. Шанского. – М., 1973. – Т. 1. – Вып. 5.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисова. — М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
3. Паркинсон С. Законы Паркинсона / С. Паркинсон. – М.: Прогресс, 1989. – С. 157–159.
4. P. Robert и Jr. Gephart Status Degradation and Organizational Succession: An Ethnomethodological Approach Administrative Science Quarterly. Dec78, Vol. 23 Issue 4, P. 553-581.
5. Yadong Luo A Strategic Analysis of Product Recalls: The Role of Moral Degradation and Organizational Control Management and Organization Review Volume 4, Issue 2, pages 183–196, July 2008.
6. Якокка Л. Карьера менеджера: Теория управления. Менеджмент: в 3-х ч., Ч. 2 / Л. Якокка. – Минск, ГИУСТ БГУ, 2007 г. – С. 227–228.
7. То, чего еще никто не писал про «Нокиа», «Элопа» и горящую платформу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://geektimes.ru/post/171325/.
8. Larry E. Greiner Evolution and Revolution as Organizations Grow Harvard Business Review, July-August 1972, P. 37–46.

УДК 330.35:65.016.4

Редько М.С.
аспірант
Вінницького національного аграрного університету

ЗМІСТ ТА СТРУКТУРА МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

TABLE OF CONTENTS AND STRUCTURE OF MECHANISMS OF MANAGEMENT OF RESTRUCTURING OF AGRARIAN ENTERPRISES PROCESSES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання визначення структури та змісту механізмів управління реструктуризаційними процесами в підприємствах аграрної сфери виробництва. Наголошується на існуванні чіткої системи зазначених механізмів та змістовній характеристиці кожного із них. Пропонуються заходи та важелі механізмів здійснення реструктуризації підприємств АПК як інструментарію управлінського впливу та її здійснення.

Ключові слова: реструктуризація, механізми, управління, підприємства АПК, структура, зміст, вплив, система.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы определения структуры и содержания механизмов управления реструктуризационными процессами в предприятиях аграрной сферы производства. Отмечается существование четкой системы обозначенных механизмов и содержательной характеристики каждого из них. Предлагаются мероприятия и рычаги осуществления реструктуризации предприятий АПК как инструментария управленческого влияния на ее осуществление.

Ключевые слова: реструктуризация, механизмы, управление, предприятия АПК, структура, содержание, влияние, система.

ANNOTATION

In the article examine the question of determination of structure and maintenance of mechanisms of management реструктуризаційними processes in the enterprises of agrarian sphere of production. It is marked on existence of the clear system of the marked mechanisms and rich in content description each of them. Events and levers of mechanisms of realization of restructuring of enterprises of AIC are offered as to the tool of administrative influence and her realization.

Keywords: restructuring mechanisms, management, agribusiness, structure, content, impact system.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси в агропромисловому комплексі України об'єктивно вимагають масштабних перетворень у досягненні розширеного економічного відтворення як аграрної економіки в цілому, так і на рівні підприємств аграрної сфери виробництва. Практика господарювання в АПК показує, що існуючі механізми управління аграрною економікою на базовому рівні не можуть подолати такі негативні тенденції розвитку, як: повільні темпи оновлення засобів виробництва, низький рівень впровадження інноваційних і насамперед ресурсозберігаючих технологій, погіршення стану довкілля та рівня життя сільських мешканців тощо. Зазначене потребує системних наукових досліджень сутності та змісту механізмів здійснення структурної реструктуризації аграрних підприємств з використанням наявного потенціалу економічної теорії та вітчизняної аграрної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зазначити, що питанням структурних трансформацій в аграрній економіці, включаючи реструктуризацію підприємств АПК, присвячені численні праці відомих вчених аграрників, зокрема таких, як: В.Г. Андрійчук, С.А. Ерахін, В.Л. Валентінов, М.Й. Малік, А.Г. Мазур та багатьох інших. Їхні праці є ґрунтовними, проте теоретико-методологічні та прикладні питання впровадження в практику управління процесами реструктуризації підприємств АПК ще не повною мірою досліджені й опрацьовані.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика реструктуризації підприємств АПК потребує обґрунтування виваженої методології механізмів управління, які складають практичний інструментарій діяльності на базовому рівні системних прогресивних перетворень суб'єктів господарської практики.

Постановка завдання. Дослідження присвячено обґрунтуванню сутності механізмів управління процесами реструктуризації підприємств АПК, їх змісту і характеристиці як управлінської діяльності та алгоритму здійснення заходів системних структурних змін на основі пропонованих механізмів в агропромисловому виробництві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відсутність системного підходу щодо формування і реалізації довгострокової перспективи реструктуризації аграрного виробництва та підприємств і виробництв у цій системі багато в чому залежить від використання напрацьованих вітчизняною наукою і практикою механізмів управління цими процесами на державному

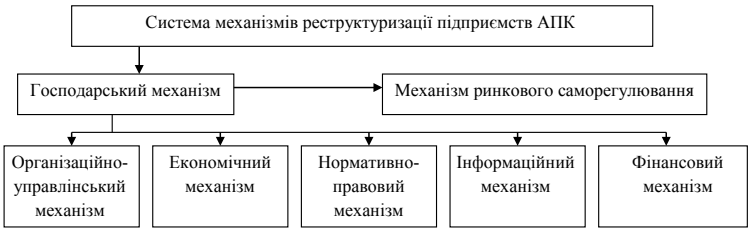


Рис. 1. Структура механізмів сприяння реструктуризації аграрних підприємств

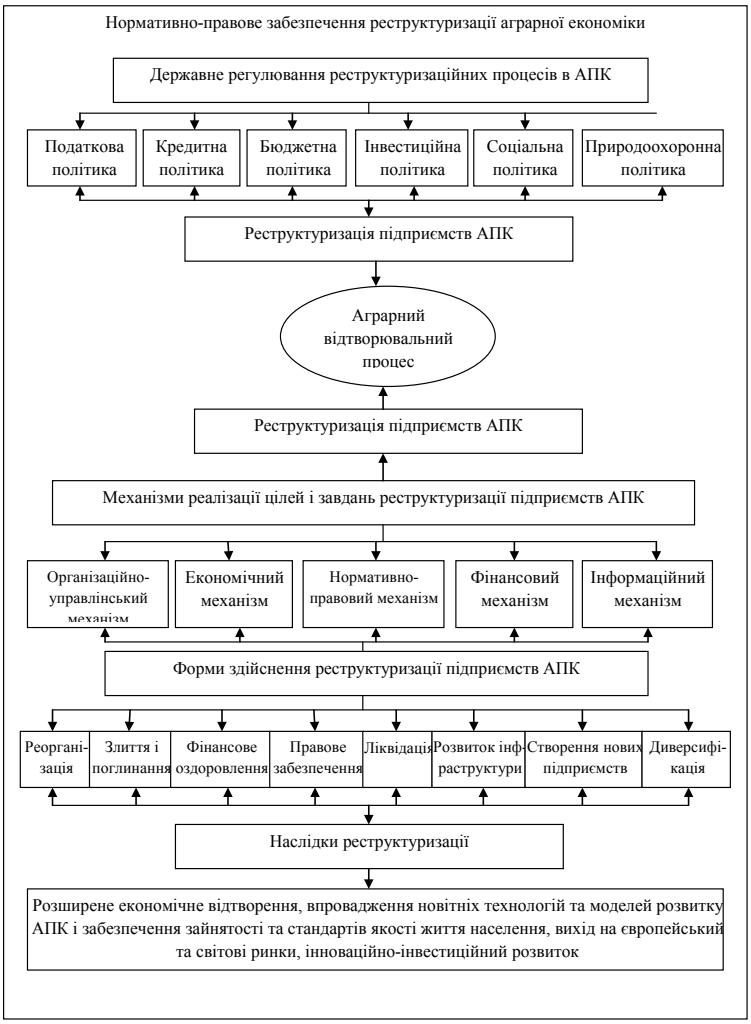


Рис. 2. Узагальнений зміст механізмів реструктуризації підприємств АПК

Рис. 3. Структура та зміст організаційного механізму реструктуризації аграрних підприємств

і регіональному рівнях. Узагальнення підходів щодо їх обґрунтування дозволяє визначити наступну їх структуру в узагальненому вигляді (рис. 1).

Зазначену структуру механізмів варто розглядати як сукупність методів і важелів використання дії економічних законів, вирішення суперечностей суспільного способу виробництва та реалізації розподілу власності. За великим рахунком кожній історично визначеній соціально-економічній системі притаманний свій, специфічні і організаційно пов'язаний з характером пануючих суспільних відносин господарський механізм [1, с. 21].

Зважаючи на сутність господарського механізму як форми реалізації дії економічних законів, можна визначити основні із них: закон ринкового саморегулювання, закон економії часу, закон поділу управлінської праці та закон реалізації форм власності. Останній можна охарактеризувати як домінуючу функцію регулювання аграрних відносин. На практиці його дія проявляється на трьох рівнях: макроекономічному (як регулятор пропорцій суспільного відтворення), регіональному та мікроекономічному (визначена спеціалізація окремих аграрних підприємств).

На рівні макроекономіки товарне виробництво саморегулюється за допомогою ринково-конкурентної підсистеми господарського механізму. В ринковій економіці конкуренція на ринку є головним і універсальним інструментом, який не лише виявляє кількісні і якісні зміни в сукупному попиті та сукупній пропозиції, але і призводить (за допомогою коливань ринкових цін та прибутку) до необхідних змін відповідних пропорцій. На регіональному рівні процеси реструктуризації формуються як синтез ринкової конкуренції та дії органів влади і управління з дотриманням оптимальних пропорцій економічного відтворення аграрної економіки регіону здебільшого за рахунок власного природно-ресурсного забезпечення.

На рівні мікроекономіки, в межах окремої приватної власності, виробничі процеси регулюються в результаті свідомого планомірного управління ними, встановлення та підтримки таких якісних та кількісних відносин між окремими підрозділами підприємства (або групи підприємств, що входять в інтегроване утворення), які диктуються технологічними або іншими особливостями аграрного виробництва.

Проектування теорії механізмів реструктуризації на практику аграрного виробництва дозволяє згрупувати їх зміст (рис. 2) та конкретну змістовність основних із них.

У цьому плані організаційно-економічний механізм сприяння реструктуризації підприємств АПК формується як система удосконалення управлінських процесів і процедур стосовно визначеного аграрного економічного простору з відповідним колом завдань (рис. 3).

Реалізація дії цього механізму для органів управління АПК передбачає дотримання певної послідовності у вигляді (блоків) кроків досягнення поставлених завдань.

1. Цільова орієнтація:

– визначення доцільності тих чи інших організаційних структур агропромислового виробництва на окремих територіальних утвореннях, виходячи із наявного природно-ресурсного і економічного потенціалів та виробничої спеціалізації;

– сприяння підвищенню конкурентоспроможності окремих галузей і виробництв аграрного спрямування;

– забезпечення потреб населення територій в продовольчих товарах і послугах здебільшого за рахунок власної виробничо-господарської діяльності;

– визначення, підтримка та розвиток експортоорієнтованих виробництв.

2. Ресурсне забезпечення агропромислового виробництва:

– визначення масштабів і можливостей економічного потенціалу агросфери;

– аналіз і оцінка фінансових можливостей підприємств АПК різних організаційних форм;

– обґрунтування можливостей кредитної забезпеченості виробництва в АПК;

– сприяння розвитку аграрної ринкової інфраструктури в територіальному розрізі;

– діагностика потреб в матеріальних, фінансових та трудових ресурсах для здійснення реструктуризації аграрних підприємств.

3. Аналітичний блок:

– аналіз стартових умов для здійснення реструктуризації аграрних підприємств територіальних утворень;

– оцінка інвестиційно-інноваційної динаміки аграрної економіки;

– визначення проблемних питань щодо здійснення заходів реструктуризації підприємств АПК;

– обґрунтування потреб кадрового забезпечення процесів реструктуризації АПК.

4. Блок прогнозування:

– розробка довгострокової стратегії реструктуризації АПК на регіональному рівні;

– визначення внутрішніх і зовнішніх джерел інвестування структурної перебудови АПК на усіх рівнях управління;

– обґрунтування доцільних та можливих прогнозних сценаріїв структурних зрушень в АПК.

5. Блок організаційного забезпечення:

– організаційно-функціональне упорядкування органів управління АПК;

– підтримка ініціатив суб'єктів господарювання АПК на предмет переходу на інноваційний стан розвитку;

– проведення ярмарок, виставок, бізнес-форумів, семінарів, наукових конференцій на предмет залучення інвестицій під інноваційні проекти в АПК.

На побудову організаційних структур управління впливає система факторів, яка стосується як об'єкта, так і суб'єкта управління. Серед факторів існує група регульованих і нерегульованих, а також таких, що виявляють безпосередній або опосередкований вплив. До найбільш вагомих факторів належать: розміри виробничої діяльності фірми (середня, мала, крупна); виробничий профіль фірми (спеціалізація на виробництві одного виду продукції або широкої номенклатури виробів різних галузей); характер продукції, що виробляється та технологія їх виробництва (продукція ви видобувних та обробних галузей, масове чи серійне виробництво); сфера інтересів фірми (орієнтація на місцевий, національний чи зовнішній ринок); масштаби зарубіжної діяльності і форми її здійснення (наявність дочірніх підприємств за кордоном, в т.ч. виробничих, збутових тощо); характер об'єднання (холдинг, акціонерне товариство тощо).

Таблиця 1

Напрями концентрації (інтеграції) виробництва в аграрних підприємствах

Економічне становище	Види підприємств			
	Малі за розміром підприємства	Середні підприємства	Великі підприємства	Великі інтегровані структури
Прибуткові підприємства з низьким рівнем зв'язку	Інтеграція (поглинання)	Об'єднання недоцільне	Об'єднання недоцільне (можлива кооперація)	Об'єднання недоцільне (в окремих випадках кооперація)
Прибуткові підприємства з високим рівнем зв'язку	Кооперація або інтеграція (поглинання)	Кооперація або інтеграція (приєднання)	Кооперація	Кооперація
Збиткові підприємства з низьким рівнем зв'язку	Інтеграція (приєднання)	Інтеграція (приєднання)	Кооперація або інтеграція (злиття)	Кооперація або інтеграція (злиття)
Збиткові підприємства з високим рівнем зв'язку	Інтеграція (злиття)	Інтеграція (злиття)	Інтеграція (злиття)	Інтеграція (злиття)

В організаційному плані реструктуризація аграрних підприємств часто здійснюється в напрямі концентрації виробництва, тобто інтеграції (об'єднання, злиття, поглинання) окремих суб'єктів господарювання в більш потужні об'єднання з метою отримання прибутку від масштабу виробництва (табл. 1).

Рис. 4. Структура управління процесами реструктуризації на державному рівні

Рис. 5. Структурний зміст економічного механізму реструктуризації підприємств АПК у територіальних утвореннях

Рис. 6. Структура та зміст фінансового механізму реструктуризації аграрних підприємств

При цьому виникають непрості проблеми обґрунтування доцільності тих чи інших інтеграцій з точки зору економічної вигоди та дотримання вимог існуючого господарського законодавства. Як правило, ці відносини включають: дотримання справедливості між учасниками об'єднання; визначення системи взаєморозрахунків, виходячи із внеску кожного учасника в загальний прибуток інтегрованого об'єднання; закріплення договірних взаємовідносин та міжгосподарської взаємодії; розробка системи ціноутворення і кредитування учасників об'єднання.

Практична реалізація організаційно-економічних механізмів реструктуризації АПК повинна забезпечити формування інституційної інфраструктури для переходу галузей, підприємств і виробництв АПК на інноваційну модель розвитку [2, с. 113].

Реструктуризація вимагає консолідації зусиль і координування дій органів виконавчої влади, підприємницьких структур, інвесторів і фізичних осіб, що потребує організаційного забезпечення на державному рівні. Згідно із рисунком 4, було б доцільним на загальнодержавному рівні створити Агентство з реструктуризації економіки як структурний підрозділ Кабінету Міністрів України. У даному випадку Агентство виступило б основним координатором реалізації національної політики в здійсненні регулювання трансформаційних процесів в національній економіці взагалі та аграрному секторі, зокрема. Йому варто передати функції з організації та бюджетного фінансування крупних інвестиційних проектів, консультативного забезпечення та кадрової політики на місцях (рис. 4).

На регіональному рівні (область) Агентство матиме також представницький органі у вигляді представництва Агентства. Доцільним було б створити представництва і на районному рівні. Зазначена вертикаль, за задумом, має забезпечувати реалізацію національної політики стосовно реструктуризації галузей, підприємств, виробництв у напрямі адаптації економіки до вимог світових зразків.

Діяльність представництв Агентства в областях і районних центрах та сільських територіях має бути спрямована на відбір на конкурсній основі проек-

тів інтеграції суб'єктів господарської практики, пошук, підтримку кооперативного руху на селі, реалізацію інвестиційних програм на території.

Функції робочого органа Агентства стосовно аграрного виробництва за логікою має виконувати Департамент реструктуризації галузей і виробництв АПК з розгалуженням своїх представництв на обласному і районному рівнях. Пропоновані органами стратегії, програми, плани та проекти реструктуризації аграрних підприємств є вагомою складовою загальних цілей реструктуризації національної економіки.

Зміст економічного механізму реструктуризації підприємств АПК полягає у визначенні та реалізації сукупності важелів здебільшого опосередкованого впливу на задану траєкторію їх розвитку, що передбачає комплексні зміни умов господарювання (рис. 5).

Із зазначеного на рисунку 5 переліку економічних заходів левова частка відводиться державній підтримці сільгоспвиробників у досягненні ними конкурентоспроможного виробництва.

Фінансовий механізм як складову управління заходами реструктуризації аграрних підприємств варто розглядати як один із основних, оскільки його застосування (використання) напряму впливає на ефективність реструктуризаційних дій (рис. 6).

Реалізація напрямів використання фінансових ресурсів при реструктуризації – це перманентні завдання управління фінансовими ресурсами підприємства. У руслі його здійснення основна увага повинна бути сконцентрована на дотримання таких обмежень: а) максимальний обсяг фінансових ресурсів, що може бути використаний у плановому періоді; б) максимальний обсяг фінансових ресурсів, що може бути використаний в окремих часових інтервалах планового періоду; в) вагові коефіцієнти кожного напряму використання фінансових ресурсів [3, с. 16; 4, с. 9].

Варто також підкреслити, що фінансова реструктуризація веде до ліквідації окремих господарств (підрозділів), списання активів з балансу, скорочення витрат, підвищення частки позикових (чужих) засобів у структурі капіталу, скупівлі своїх акцій на ринку. Основною метою фінансової реорганізації є зміна структури капіталу.

Нормативно-правовий механізм реструктуризації стосовно підприємств АПК різної організаційної форми та власності є найменш розробленим, а тому і малоефективним, що стримує здійснювати заплановані структурні перетворення. Потребують законодавчого врегулювання питання щодо встановлення податку на землю та податку на прибуток сільгосппідприємств різних організаційних форм. Є нагальна потреба внесення змін до Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» в редакції, що виробничі кооперативи здійснюють свою діяльність не на підприємницьких засадах, а для власного споживання, а тому вони не повинні згідно з існуючим Податковим Кодексом сплачувати податок на прибуток. Є необхідність ініціювання розробки проекту Закону України «Про регулювання розвитку інтегрованих структур в Україні», в якому слід виписати, що діяльність великих інтегрованих об'єднань в АПК регулюється укладанням довгострокових індивідуальних угод з виконавчими органами державного управління (Міністерством аграрної політики та продовольства України), які забезпечують взаємні обов'язки і зобов'язання: безумовна сплата податків та інших платежів, дотримання сівозмін у виробництві рослинної продукції, зобов'язання займатися тваринництвом, виділення до 5% коштів із прибутку сільським населеним пунктам, землі яких орендуються. У цьому ж законі можливим є встановлення верхньої межі землекористування для агрохолдингів – не більше 500 тис. га.

Механізм адміністрування при здійсненні заходів реструктуризації підприємств АПК має за змістом такі напрями обов'язкового впливу: надання гарантій держави за виданими кредитами сільгоспвиробникам; запровадження протекціоністських заходів для продукції, що виробляється вітчизняними товаровиробниками; безумовне дотування виробництва в АПК; квотування експорту сільгосппродукції та встановлення митних пільг на окремий асортимент продовольчих товарів; формування мережі дорадництва в усіх адміністративних регіонах держави тощо. Зазначена сукупність адміністрування відноситься напряму до заходів державної аграрної політики і сприяє комплексній реструктуризації аграрного виробництва.

Що стосується механізму інформаційного забезпечення реструктуризації підприємств АПК, який би відповідав сучасним вимогам, то варто зазначити, що рівень вірогідності традиційних джерел інформації (статистичні звіти, матеріали роботи підприємств АПК, форми звітності офіційної статистики) є доволі низьким і неповним. У той же час широкого розповсюдження в аграрних господарських формуваннях набула комерційна інформація, покликана не стільки бажанням політики менеджменту, скільки прагненням приховати інформацію про реальний стан справ з метою мінімізації податків, що виплачуються. Фактично, інформація руху фінансових і товарних потоків в аграрних підприємствах є недостатньою як для органів управління різних ієрархічних рівнів, так і наукових досліджень з аграрної проблематики. На практиці це проявляється у формуванні особливої інформаційної бази, спрямованої на збереження комерційної таємниці, збереження тіньової економіки в АПК, яка вимірюється за допомогою особливих методів, формуванні у сфері АПК різноманітних форм господарювання, які не охоплюються виміром за однорідними показниками.

Удосконалення інформаційного забезпечення реструктуризації АПК на перспективу вбачається в безумовній акумуляції масивів даних

господарської діяльності за такими напрямами: про стан розвитку аграрної економіки в цілому; про результати господарської діяльності галузей, підприємств і виробництв системи АПК; про забезпечення асортиментом продовольчої продукції власного виробництва в регіональному розрізі; про міжрегіональні поставки продовольства у рамках функціонування спільного аграрного ринку; про експорт та імпорт продовольчих товарів; про кооперативний рух у сільській місцевості тощо. Сумарна інформація за цими та іншими показниками повинна концентруватися у відповідних статистичних органах.

Алгоритм здійснення практичної реструктуризації аграрних підприємств із використанням вищевикладених механізмів передбачає поетапне їх застосування як інструментарію практичного управління цими процесами.

На першому етапі слід досягти стабілізації аграрного розвитку по пріоритетних напрямах, таких як: виробництво продовольчої та тваринницької продукції у відповідності до потреб переробної промисловості; продукування самої переробної промисловості АПК на таких підгалузях: хлібопекарська, борошно-круп'яна, спиртова, цукрова, мукомельна, власне продовольча. На цій стадії варто забезпечити безумовне впровадження інноваційних технологій по усіх напрямах виробничо-господарського процесу. Забезпечення виконання цього етапу реструктуризаційних дій досягається за рахунок використання засобів організаційного, економічного, адміністративного та нормативно-правового механізмів.

На другому етапі реструктуризації необхідно досягти переваги інфраструктурного забезпечення підприємств АПК та послуг над виробництвом продовольчої продукції. Це стосується, у першу чергу, будівництва оптових продовольчих ринків, елеваторів, логістичних центрів, доріг тощо. На цей період припадає максимальне забезпечення впроваджень науково технічного прогресу: інвестицій, інновацій, технологій, активізації малого бізнесу в АПК, що сумарно дозволить вийти на модель раціоналізації аграрної сфери виробництва. Першочерговими засобами реалізації цих завдань стануть складові економічного та інформаційного механізмів реструктуризації.

Третій період реструктуризації підприємств АПК пов'язується із завершенням переходу економіки АПК до постіндустріальної господарської системи, в якій домінуватиме максимальне використання економічного потенціалу аграрної галузі, повне забезпечення потреб населення регіону в продовольчій продукції і послугах та повне використання в управлінні сучасних інформаційних систем.

Висновки. Підсумовуючи, підкреслимо, що стратегічна реструктуризація підприємств аграрної сфери виробництва на вимогу тенденцій розвитку світової економіки та в рамках вітчизняної моделі АПК має здійснюватися органами влади держави, регіонів і підприємств аграрної сфери на основі реалізації механізмів впливу на ці процеси у вигляді практичного інструментарію прийняття виважених управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ніколаєнко С.С. Концепція господарського механізму в сучасній економічній науці // С.С. Ніколаєнко // Регіональні перспективи. – 2002. – № 7. – С. 21-26.
2. М'якова О.В. Удосконалення системи управління в завданнях реструктуризації системи управління // О.В. М'якова // Держава і регіони. Серія «Економіка та підприємства». – 2008. – № 5. – С. 112-116.
3. Соловйов А.І. Реструктуризація аграрних підприємств: проектний підхід [А.І. Соловйов]. – Вісник Херсонського державного аграрного університету. – 2010. – № 6. – С. 15-26.
4. Лузан Ю.Я. Сучасні проблеми і основні фактори розвитку аграрного сектору України // Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2014. – № 6. – С. 5-9.

УДК 338.2

Роговий А.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансової діяльності
суб'єктів господарювання та державних установ
Чернігівського національного технологічного університету

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

ECONOMIC DIAGNOSIS OF ENTERPRISE: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF RESEARCH

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено концептуальні основи економічної діагностики підприємства в контексті забезпечення його сталого розвитку. Розкрито основні завдання та принципи реалізації процесу економічної діагностики суб'єктів господарювання. З метою підвищення результативності функціонування суб'єктів господарювання та відновлення їх фінансово-майнового стану запропоновано алгоритм здійснення економічної діагностики підприємства. Обґрунтовано напрями підвищення ефективності організації економічної діагностики суб'єктів господарювання з метою стимулювання розвитку вітчизняної економіки.

Ключові слова: економічна діагностика, організація економічної діагностики, фінансовий стан, принципи економічної діагностики, управління підприємством.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы концептуальные основы экономической диагностики предприятия в контексте обеспечения устойчивого развития. Раскрыты основные задачи и принципы реализации процесса экономической диагностики субъектов хозяйствования. С целью повышения результативности функционирования субъектов хозяйствования и восстановления их финансово-имущественного состояния предложен алгоритм осуществления экономической диагностики предприятия. Обоснованы направления повышения эффективности организации экономической диагностики субъектов хозяйствования с целью стимулирования развития отечественной экономики.

Ключевые слова: экономическая диагностика, организация экономической диагностики, финансовое состояние, принципы экономической диагностики, управление предприятием.

ANNOTATION

In the article the conceptual framework of economic diagnostics company in the context of sustainable development. The basic objectives and principles of the diagnostic process of economic entities. To increase the effectiveness entities functioning and recovery of their financial and property status algorithm implementation of economic diagnostics company. The directions of improving the efficiency of the organization of economic diagnostics businesses to stimulate the domestic economy.

Keywords: economic diagnostics, diagnostics of economic organization, financial condition, principles of economic diagnostics, management.

Постановка проблеми. Значна розмаїтість концептуальних підходів до організації економічної діагностики суб'єктів господарювання, а також періодичне виникнення нових до її впровадження постійно актуалізують проблему підвищення ефективності та забезпечення об'єктивності її застосування. В сучасних умовах ефективне функціонування суб'єктів господарювання неможливе без запровадження системи моніторингу економічної діагностики, об'єктивні результати якої безпосередньо впливають на управлінські рішення, а отже, конкуренту позицію, інвестиційну привабливість, результативність фінансово-господарської діяльності та напрями стратегічного розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методичні та прикладні аспекти економічної діагностики підприємства розглядаються в працях зарубіжних та вітчизняних вчених: О.С. Вартанова, А.Е. Воронкової, О.О. Гетьмана, С.М. Глухарьова, Ю.А. Горбачук, М.І. Головінова, Т.О. Загорної, С.В. Онишко, Н.М. Погостинської, В.Ф. Савченко, С.М. Шкарлета, Г.О. Швиданенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вітчизняними науковцями, економістами приділяється значна увага проблемам практичного здійснення економічної діагностики суб'єктів господарювання. Проте, незважаючи на глибину проведених досліджень, концептуальні засади організації економічної діагностики залишаються недостатньо вивченими та потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні та узагальненні концептуальних основ здійснення економічної діагностики підприємства, визначенні основних принципів її організації, а також розширенні спектру факторів, врахування яких є необхідним при оптимізації алгоритму її практичного впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система економічної діагностики суб'єкта господарювання в сучасних умовах виступає важливою складовою забезпечення ефективного функціонування підприємства. Це обґрунтовано тим, що:

– економічна діагностика охоплює переважну частину аспектів функціонування підприємства, які потребують індивідуалізації управління;

– економічна діагностика відіграє одну з провідних ролей у забезпеченні ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства;

– економічна діагностика дозволяє здійснити не лише комплексний аналіз фінансово-майнового стану підприємства, встановити фактори внутрішнього та зовнішнього впливів, але і визначає стратегічні пріоритети його подальшого функціонування.

Разом з тим на даний час відсутнє одностайне трактування дефініції «економічна діагностика». Так, на думку О.О. Гетьман і В.М. Шаповала, економічна діагностика підприємства – це оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку і наслідків ухвалення поточних управлінських рішень [1].

М.Ф. Коротаєв визначає економічну діагностику як комплекс досліджень, спрямованих на виявлення цілей функціонування господарюючого суб'єкта і способів їх досягнення.

Р.Ш. Рапопорт розглядає економічну діагностику як дослідницьку діяльність, спрямовану на встановлення, аналіз і оцінку проблем підвищення ефективності системи менеджменту організації і виявлення головних напрямків їх розв'язання [3].

З точки зору Ю.О. Тараруєва, економічна діагностика – це комплексний аналіз поточного стану і перспектив розвитку підприємства з метою розв'язання проблем і використання переваг, що виникають і створюються в процесі його діяльності.

О. Дмитрієва вважає, що «економічна діагностика близька до економічного аналізу, однак це не одне й те саме. Вони розрізняються за цілями завданнями та використовуваним інструментарієм». Аналіз визначає кількісне значення параметрів та виявляє відхилення різних параметрів від норми. Діагностика (постановка діагнозу) – це «агрегований» синтетичний висновок про стан досліджуваного об'єкта, який здійснюється на основі синтезу та зіставлення різної аналітичної інформації [3, с. 11].

Враховуючи існуючі трактування, на наш погляд, під економічною діагностикою слід розуміти системну діяльність, спрямовану на виявлення та нівелювання факторів, що здійснюють негативний вплив на функціонування суб'єкта господарювання, визначення пріоритетних напрямів його розвитку, а також встановлення місця суб'єкта господарювання та з'ясування його ролі у секторальному розвитку національної економіки. Практична реалізація процесу економічної діагностики підприємства має спиратись на систему принципів, серед яких слід виділити наступні:

– системної оцінки – оцінка результатів фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання повинна носити системний характер з метою з'ясування не лише поточних результатів функціонування підприємства, але і здійснення генетичного прогнозу його розвитку;

– причинно-наслідкового зв'язку – економічна діагностика підприємства має виявляти фактори, які здійснюють позитивний та негативний впливи на результативність його функціонування, з метою нівелювання негативного впливу та посилення факторів позитивної дії, а також встановлення кореляційних зв'язків між ними;

– достовірності інформаційного забезпечення – здійснення економічної діагностики підприємства має спиратись на об'єктивну та повну інформаційну базу, яка в повному обсязі та адекватно відображає стан об'єкта дослідження;

– наукового обґрунтування – методичні та методологічні підходи до реалізації економічної діагностики підприємства мають перебувати в науковій площині та спиратись на їх новітні розробки;

– безперервної реалізації – процес побудови економічної діагностики має бути побудований на безперервній основі з метою унеможливлення погіршення результативності його проведення та необ'єктивності отриманих результатів;

Рис. 1. Алгоритм здійснення економічної діагностики підприємства

– результативності – під час проведення економічної діагностики підприємства доцільно здійснювати моніторинг цінності отриманих результатів з витратами на його проведення;

– галузевої приналежності – моніторинг економічної діагностики підприємства має виявляти не лише особливості його внутрішнього функціонування, але і враховувати специфічні умови розвитку регіону, а також галузеву приналежність суб'єкта господарювання;

– цільового спрямування – методологічні підходи до здійснення економічної діагностики підприємства мають забезпечувати не лише загальну оцінку фінансово-майнового стану підприємства та виокремлення напрямів його розвитку, але і передбачати можливість проведення цільового аналізу окремих аспектів його функціонування та розвитку.

Наявність різноманітних підходів до організації процесу економічної діагностики суб'єктів господарювання обумовлена врахуванням специфіки їх функціонування. Разом з тим необхідною, з нашої точки зору, є оцінка впливу процесу економічної діагностики суб'єкта господарювання на його фінансово-майновий стан, алгоритм якої наведений на рис. 1.

Разом з тим реалізація процесу економічної діагностики супроводжується певними ризиками, які наділені особливими функціями. Серед основних функцій ризику слід виділити наступні:

– захисна – пояснюється тим, що юридичні та фізичні особи змушені шукати засоби і форми захисту від небажаної можливості реалізації ризику;

– стимулююча – має суперечливий характер і може виступати у двох формах – конструктивній і деструктивній. Конструктивна регулятивна функція ризику полягає в дослідженні джерел ризику при проектуванні операцій і систем, форм угод, що виключають або знижують можливі наслідки ризику як негативного відхилення. Деструктивна регулятивна функція ризику виявляється в тому, що реалізація рішень з недослідженим або необґрунтованим ризиком може призводити до реалізації об'єктів або операцій, які відносять до авантюрних;

– компенсаційна – забезпечує компенсаційний результат (позитивну компенсацію) – додатковий прибуток у разі сприятливого результату;

– соціально-економічна – в процесі ринкової діяльності ризик і конкуренція дозволяють виділити соціальні групи ефективних власників у громадських класах, а в економіці – галузі діяльності, в яких ризик прийнятний.

Серед основних видів ризиків, які виникають в процесі економічної діагностики суб'єктів господарювання, слід виділити наступні:

– об'єктивність – отримані в процесі економічної діагностики результати мають бути підкріплені об'єктивними висновками та пропозиціями. З метою нівелювання даного виду ризику доцільним є залучення зовнішніх експертів – аналітиків, які не мають власної зацікавленості у результатах діагностики (не мають корпоративних прав щодо майна та не приймають пряму або опосередковану участь у розподілі прибутку підприємства);

– наявність та достовірність інформації – економічна діагностика суб'єкта господарювання має спиратись на реальну інформаційну базу як на рівні підприємства, так і на рівні галузі, регіону. Недостовірність інформаційної бази або її відсутність призведе до унеможливлення часткового або повного проведення процесу економічної діагностики, спотворить результати дослідження;

– економічна доцільність – проведення економічної діагностики має охоплювати всі аспекти функціонування суб'єкта господарювання з метою виявлення наявних та прихованих факторів, позитивної та негативної дії. За цих умов результати діагностики сприятимуть зміцненню економічного потенціалу підприємства, а отже, дозволять компенсувати витрати пов'язані з її проведенням;

– конфіденційність використання результатів – висновки та пропозиції за результатами проведеної економічної діагностики підприємства мають бути доступними обмеженому колу осіб з метою збереження інформації щодо його сильних та слабких сторін.

Висновки. В сучасних умовах неможливо сформувати єдину модель економічної діагностики, у відповідності до якої суб'єкти господарювання будуть розробляти відповідні плани стратегічного розвитку, саме тому вирішення цього питання знаходиться у площині особливостей функціонування кожного окремого підприємства, його сильних та слабких сторін, місії та цілей, яких воно бажає досягти. Разом з тим необхідність впровадження економічної діагностики у відповідності до існуючих новітніх методичних підходів з метою забезпечення результативності функціонування суб'єкта господарювання не викликає сумнівів у переважної частини керівного складу підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал; 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
2. Дыбаль С.В. Финансовый анализ: теория и практика: [учеб. пособ.] / С.В. Дыбаль. – СПб.: Бизнес-пресса, 2004.
3. Загорна Т.О. Економічна діагностика: [навч. посіб.] / Т.О. Загорна. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 400 с.
4. Козаченко С.В., Шкарлет С.М. Діагностика та оцінка кризового стану суб'єктів підприємницької діяльності: [навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. за напрямками підгот. «Економіка та підприємництво», «Менеджмент»] / С.В. Козаченко, С.М. Шкарлет. – Чернігів: РВК «Деснянська правда», 2005. – 263 с.
5. Тарарує Ю.О. Конспект лекцій з курсу «Економічна діагностика» (для студентів 5 курсу денної форми навчання спеціальностей 7.03050401, 8.03050401»Економіка підприємства») / Ю.О. Тарарує; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 93 с.

УДК 005.338.65

Савченко С.О.
доктор економічних наук, доцент,
проректор з науково-дослідної роботи
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ПРОЦЕСНОГО ТА ПРОЕКТНОГО ПІДХОДІВ В УПРАВЛІННІ ВНЗ З ОРІЄНТАЦІЄЮ НА СПОЖИВАЧА

THE MAIN PRINCIPLES OF PROCESS AND PROJECT APPROACHES IN THE HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS MANAGEMENT TAKING INTO ACCOUNT CUSTOMER'S DEMAND

АНОТАЦІЯ

У сьогоднішніх умовах істотного зменшення держбюджетного фінансування, ВНЗ в Україні фактично стають науково-освітніми комерційними підприємствами, що примушує їх шукати способи підвищення ефективності своєї роботи, тому особливо актуальним на цьому етапі розвитку економіки та демографічного кризу є оптимальне використання тих нових можливостей, які може надати впровадження сучасних систем управління якістю. У роботі представлено основні принципи використання процесного та проектного підходів в управлінні ВНЗ з орієнтацією на споживача та побудовані моделі бізнес-процесів згідно запропонованих підходів.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, система менеджменту якості вищої школи, система управління якістю, проектний та процесний підходи.

АННОТАЦИЯ

В сегодняшних условиях экономического и демографического кризисов происходит существенное уменьшение бюджетного финансирования вузов Украины. Они фактически становятся научно-образовательными коммерческими предприятиями, что заставляет их искать способы повышения эффективности своей работы. Особенно актуальным на данном этапе развития экономики является оптимальное использование новых возможностей, которые могут повлечь внедрение современных систем управления качеством. В работе представлены основные принципы использования процессного и проектного подходов в управлении вузом с ориентацией на потребителя, построены модели бизнес-процессов согласно предложенным подходам.

Ключевые слова: высшее учебное заведение, система менеджмента качества высшей школы, система управления качеством, проектный и процессный подходы.

ANNOTATION

In today's economic and demographic crisis there is a significant decrease of Ukrainian universities budget financing. Universities actually become scientific and educational businesses that make them look for the ways of improvement of their work effectiveness. At this stage of economic development it is of high priority to use a new opportunity in the optimal way that can provide the introduction of modern quality management systems. The paper presents the basic principles of the use of process and project approaches in the university management taking into account customer's demand. The models of business processes in accordance with the proposed approaches are offered.

Keywords: higher education institution, the quality management system of higher education, quality management system, project and process approach.

Постановка проблеми. Ефективне управління ресурсами є однією з умов забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ в умовах ринкової економіки. Це завдання тісно пов'язане із задоволенням споживача та забезпеченням якості в основних сферах діяльності навчального закладу: освітній, науково-дослідній, науково-методичній, організаційно-методичній та ін. При цьому ефективне управління ресурсами (фінансовими, людськими, інформаційними, матеріально-технічними та ін.) і менеджмент якості повинні ґрунтуватися на сучасній корпоративній інформаційній системі освітньої організації.

Основою принципів процесного підходу при реалізації вимог стандартів серії ISO 9001 являється застосування процесного та проектного підходів для забезпечення якості і управління ресурсами університету у сфері освітньої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню цієї проблеми в сучасній науковій літературі приділялось недостатньо уваги. Можна назвати українських авторів – В. Андрущенка, С. Клепка, М. Култаєву, В. Лутая та авторів ближнього зарубіжжя – П. Гальперіна, А. Новикова, О. Субетто, у виданнях яких розглядались питання забезпечення якості освіти [1].

Варто зазначити, що комплексні дослідження, обґрунтування, як фундаментальні, так і прикладні, присвячені розробці систем управління якістю ВНЗ з використанням процесного та проектного підходів з орієнтацією в першу чергу на споживача, в Україні не проводились.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи, що вибір підходів або основних засад до структуризації елементів системи управління якості ВНЗ в Україні проходить в умовах нормативної невизначеності самих понять «якість освіти», «критерії оцінки якості освіти», «система управління якістю» та використання абревіатур, фахівці вищої школи можуть визначати систему управління якістю освіти достатньо вільно, що часто призводить до різного тлумачення цього поняття.

На сьогодні в Україні не розроблена єдина методологія створення систем управління та забезпечення якості ВНЗ. Якщо більшість російських ВНЗ ведуть роботу з розробки й затвердження таких систем на інституційному рівні, а деякі навіть мають сертифіковані системи, то в Україні лише поодинокі ВНЗ розпочали цю діяльність [2]. Тому використання основних принципів процесно-орієнтованого та

проектного підходів дають змогу впровадження системи якості в управління ВНЗ з орієнтацією в першу чергу на споживача як основного критерію оцінки якості наданої освітньої послуги.

Мета статті полягає у вивченні та узагальненні основних принципів процесного та проектного підходів у управлінні ВНЗ для механізму створення внутрішніх систем забезпечення якості освіти та їх адаптації до задоволення споживача.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до принципу процесного підходу за стандартами ISO, «бажаний результат досягається ефективніше, коли діяльністю і відповідними ресурсами управляють як процесом» [3]. Під процесом розуміється «будь-яка діяльність, або комплекс діяльності, в якій використовуються ресурси для перетворення входів у виходи» [4; 5].

Цільовою функцією ефективного управління вищим навчальним закладом з метою задоволення споживачів є максимізація ефективності процесів за умови комплексного дотримання вимог ISO 9001 стосовно усіх видів діяльності ВНЗ і його повноцінного ресурсного забезпечення. Керованими параметрами в цьому завданні оптимізації є технології навчання і ресурси [6].

Технології визначають вимоги до планування і здійснення процесів життєвого циклу, системи контролю результатів і процесів, а також до використовуваних в процесах життєвого циклу ресурсів.

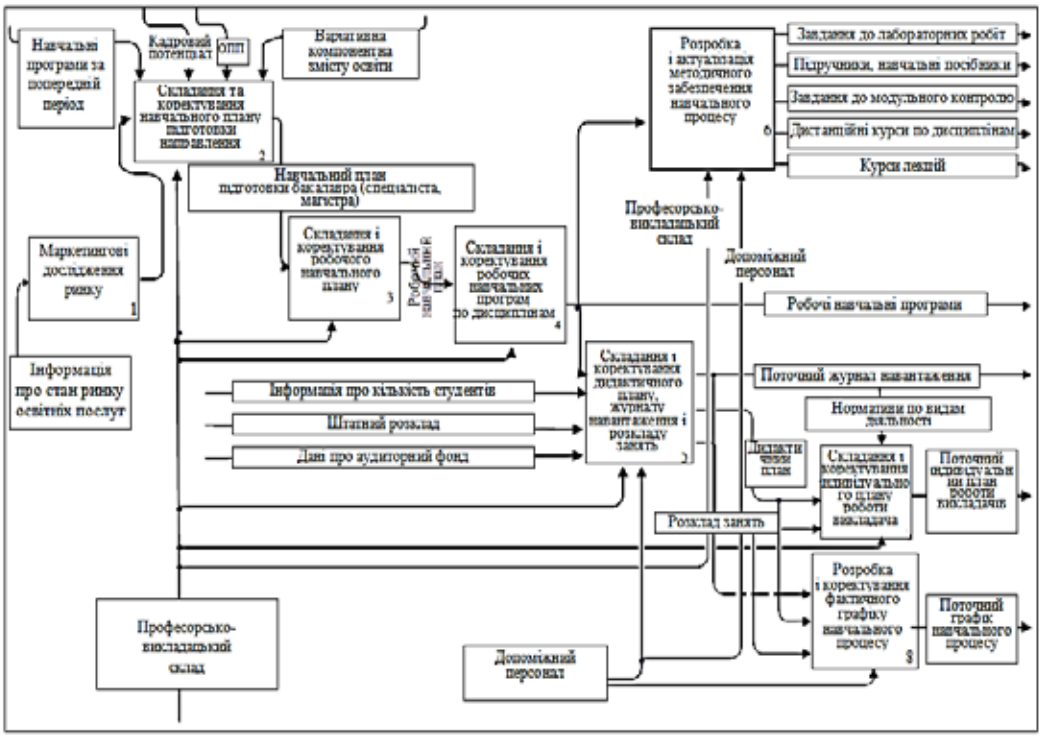


Рис. 1. Модель процесу методичної діяльності ВНЗ

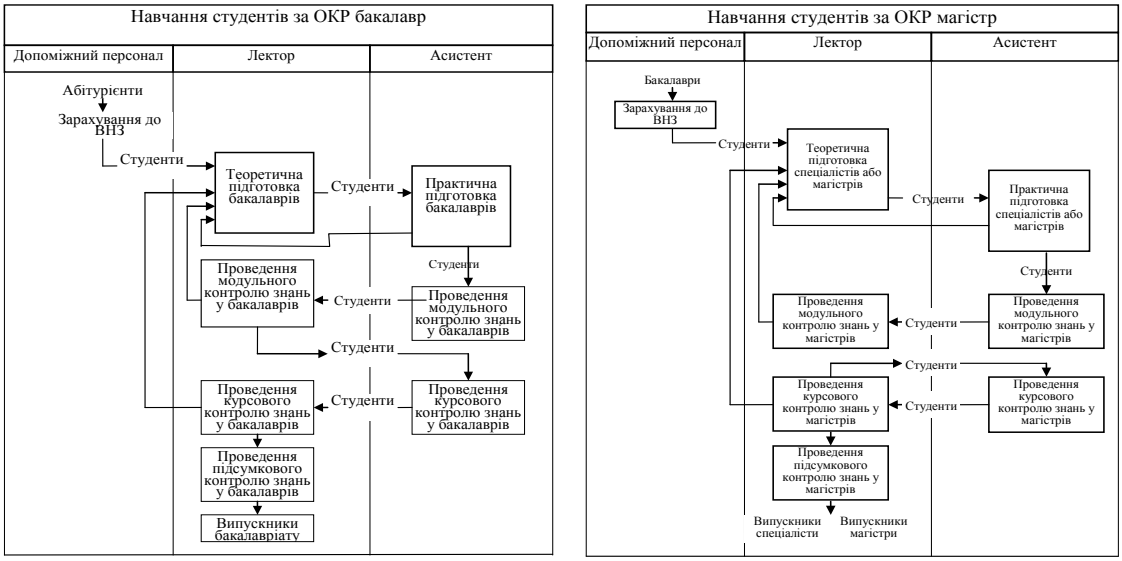


Рис. 2. Діаграма процедури навчання за ОКР «бакалавр» і «магістр»

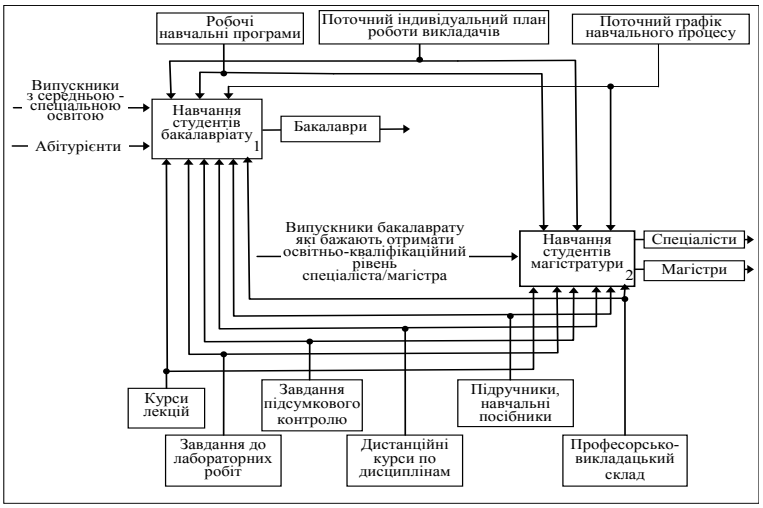


Рис. 3. Модель процесів освітньої діяльності ВНЗ

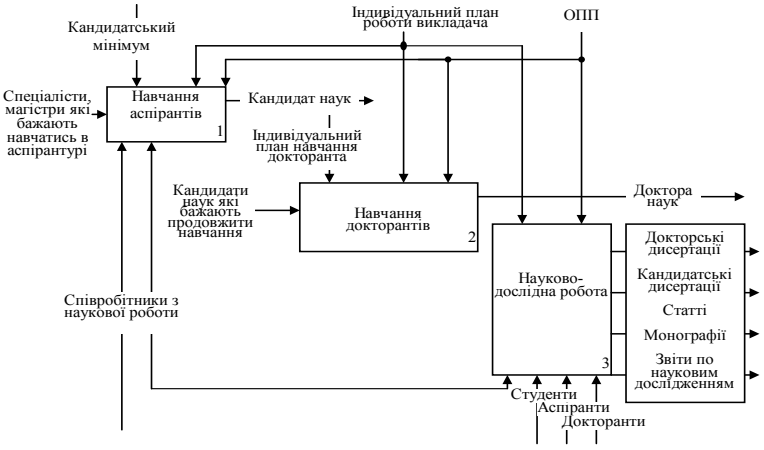


Рис. 4. Модель процесів наукової діяльності ВНЗ

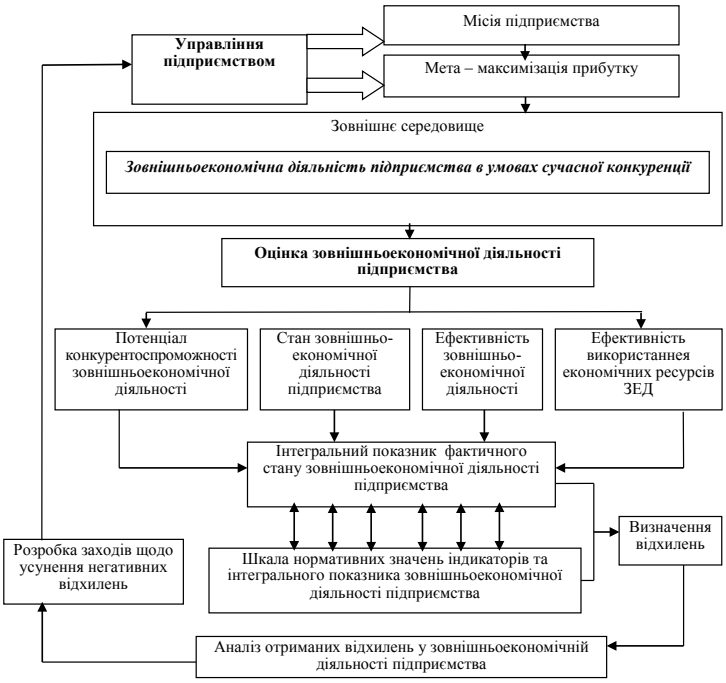


Рис. 5. Модель процесів виховної діяльності ВНЗ

На основі положень процесного підходу розроблена модель системного управління вищим навчальним закладом. При цьому процеси розглядаються як сукупність взаємозв'язаних ресурсів і діяльності, що перетворює входи процесу у виходи. Як основні види діяльності університету прийняті: освітня, науково-дослідна, методична, організаційна та виховна. Розглянемо детально кожний з цих видів діяльності з урахуванням ISO 9001:2001.

Діаграма процесів верхнього рівня методичній діяльності ВНЗ представлена на рис. 1. Процеси методичної діяльності ВНЗ ґрунтуються на наступній інформації [7]. Результатами процесу методичної діяльності ВНЗ є: робочі навчальні програми; звіт по навантаженню викладачів; поточні індивідуальні плани роботи викладачів; поточний графік навчального процесу; курси лекцій; дистанційні курси по дисциплінах; завдання для модульного/підсумкового контролю; підручники; навчальні посібники; завдання до лабораторних і практичних робіт.

Далі розглянемо процедуру навчання за освітньо-кваліфікаційним рівнем (ОКР) «бакалавр» і «магістр» Як показано на рис. 2, процес навчання студентів здійснюється циклічно, по модулях та курсах навчання, і закінчується проведенням підсумкового контролю знань. Циклічність навчання обумовлена рекурсивною організацією навчального процесу.

Освітній процес орієнтований на придбання кожним конкретним студентом знань, умінь і навичок, визначених вимогами галузевих стандартів по відповідних напрямах і спеціальностях.

Таким чином, продукція освітньої діяльності (згідно ISO 9001 «продукція – це результат процесу») – дипломовані бакалаври, спеціалісти і магістри з наборами знань, умінь і навичок, визначених вимогами галузевих стандартів.

У основі моделі ефективного управління ресурсами лежить процесна модель навчання на операційному рівні з тимчасовою прив'язкою ресурсів відповідно до технологій навчання, визначених в навчально-методичній документації, і розкладом занять.

Враховуючи, що с точки зору маркетингу метою бізнес-процесу «Освітня діяльність» є надання якісних освітніх послуг населенню за замовленням фізичних, юридичних осіб і держави в межах місії ВНЗ с урахуванням задоволення, передусім регіональних потреб в підготовлених фахівцях певної ква-

ліфікації, що відповідають компетенції працедавців, представимо структуру цього бізнес-процесу (рис. 3).

Процес планування освітньої діяльності як основного бізнес-процесу ВНЗ є суб'єктом стандартизації на декількох рівнях управління. Стандартизація бізнес-процесу освітньої діяльності у ВНЗ регламентується, з одного боку, державним стандартом освіти, а з іншого – стандартом освіти ВНЗ і іншими внутрішніми нормативними документами ВНЗ, які регламентують взаємовідносини учасників освітнього процесу.

Таким чином, система стандартів вищої освіти є глобальною в межах країни системою оцінки якості вищої освіти, професійної підготовки і якості освітньої діяльності, певна частина якої повинна підтримуватися кожним вищим навчальним закладом в межах повноважень, закріплених в Законі України «Про вищу освіту», виходячи з регіональних потреб і специфіки ВНЗ [8].

Рис. 6. Модель процесів організаційної діяльності ВНЗ

Згідно цільової аудиторії, здійснення освітньої діяльності розділяється на: підготовку абітурієнтів до вступу; навчання студентів; підготовку і атестацію наукових і науково-педагогічних працівників; здійснення післядипломної освіти.

Навчання студентів передбачає: навчальні заняття згідно з дидактичним планом і розкладом занять; самостійну роботу і практичну підготовку; контрольні заходи.

У контексті роботи навчання аспірантів і докторантів розглядається як наукова діяльність (рис. 4). Результатами процесів наукової діяльності є: дипломовані кандидати і доктори наук; докторські і кандидатські дисертації; статті, монографії, звіти по наукових дослідженнях, а також виконані науково-дослідні проекти.

Основні процеси у рамках виховної діяльності кафедри ВНЗ наступні: участь в роботі з профорієнтації; участь в роботі колективів самодіяльності; підготовка, організація і проведення конкурсів, олімпіад, семінарів, змагань; робота з українськими і міжнародними делегаціями, організаціями.

Результатами процесів виховної діяльності є: потенційний склад абітурієнтів; грамоти; нагороди; результати роботи з українськими і міжнародними делегаціями, організаціями (договори про співпрацю і так далі) (рис. 5).

Основні процеси у рамках організаційної діяльності кафедри ВНЗ наступні (рис. 6): робота в науково-методичних комісіях, семінарах, радах; робота в експертних комісіях різних рівнів; участь в засіданні кафедр; керівництво стажуванням викладачів інших ВНЗ; виконання обов'язків заступника керівництва різних рівнів, результатами організаційної діяльності яких є: ліцензії; документи по акредитації; результати роботи науково-методичних комісій, семінарів, вчені ради; результати засідань кафедр; протоколи засідань кафедр; викладачі інших ВНЗ, що стажуються; результати роботи заступників керівників різних рівнів.

Система стандартів освітньої діяльності є основним регламентом, що обмежує структуру і склад змісту освітньої послуги. Державний стандарт освіти містить модель фахівця з вищою освітою і є головним обмеженням, яке формує і стандартизує освітню діяльність в країні. Галузевий стандарт є нормативним, загальним для усіх ВНЗ України, частина змісту освіти за певним напрямом підготовки або спеціальності. Співвідношення нормативної і варіативної компонент (по вибору ВНЗ), а також структура навчального навантаження по циклах дисциплін задаються нормативними документами МОН України [8].

Отже, доповнення галузевого стандарту освіти стандартом ВНЗ завершує формування моделі фахівця з певного напряму підготовки або спеціальності, орієнтованого на роботу в певному крузі працедавців, які усвідомили і визначили свої вимоги. Фактично стандарти освіти ВНЗ формально закріплюють продукт освітньої діяльності і стандартний процес, фіксують зміст і структуру освіти по певних напрямах підготовки або спеціальності.

Галузеві стандарти і стандарти освіти ВНЗ мають бути розробленими для кожного акредитованого напряму підготовки або спеціальності у ВНЗ.

На базі затверджених стандартів у ВНЗ розробляються робочі матеріали, які супроводжують навчальний процес. Робочий навчальний план супроводжують робочі програми навчальних дисциплін, які містять структуру навчального навантаження, відомості про викладачів навчальної дисципліни, дидактичний план з прив'язкою до семестрів і тижнів навчання, анотований перелік структурних елементів навчальної дисципліни, перелік тематик самостійної роботи студентів, контрольних і курсових робіт,

питань підсумкового і поточного контролю, список рекомендованих джерел і т. п.

Таким чином, робоча програма навчальної дисципліни втілює стандарт організації певного освітнього процесу навчання певної групи студентів по певній навчальній дисципліні і містить усі необхідні вимірники та критерії якості освітнього процесу.

Порівняння навчального навантаження викладачів, відображене в індивідуальному плані викладача, з дидактичними планами навчальних дисциплін дає можливість розробити і затвердити розклад навчальних занять, звітом, про виконання якого являється журнал обліку навчального навантаження.

Як і будь-який бізнес-процес, «Освітня діяльність» не може існувати ізольовано від інших бізнес-процесів ВНЗ.

Перерахуємо основні бізнес-процеси ВНЗ:

– наукова, науково-технічна, науково-педагогічна діяльність: бізнес-процес є споживачем нових знань і постачальником дослідників;

– виховна, творча, художня, спортивна, оздоровча діяльність: бізнес-процес повинен включати елементи комбінування з цими видами діяльності для забезпечення гармонійного розвитку фахівця;

– методична діяльність: бізнес-процес є споживачем методичних розробок.

До допоміжних бізнес-процесів ВНЗ, які взаємодіють з освітньою діяльністю, відносяться:

– управління якістю: якість освітніх послуг характеризує ефективність основного бізнес-процесу і є критичним показником діяльності ВНЗ;

– маркетинг: планування бізнес-процесу вважає вихідною точкою ринкові потреби в освітніх послугах, які формують варіативну компоненту змісту навчання;

– фінансово-господарська діяльність: механізми оплати праці і матеріального стимулювання персоналу, створення умов для організації освітнього процесу, оплата освітніх послуг, механізми перерозподілу бюджетного фінансування на оплату праці, комунальні платежі, виплату стипендій, і т. п., розрахунки навчального навантаження викладача;

– управління персоналом: облік кадрів – учасників навчального процесу (педагогічних і науково-педагогічних працівників, осіб, які навчаються у ВНЗ, і працівників ВНЗ), розрахунки заробітної плати, планування персоналу за допомогою підготовки і атестації наукових і науково-педагогічних працівників;

- ІТ і документообіг: документування процесів планування, організації, здійснення контролю освітньої діяльності з метою впровадження інформаційно-аналітичної системи супроводу процесів прийняття рішень.

Усе вищевикладене дозволяє представити бізнес-процес «Освітня діяльність» так, як показано на рис. 7.

Впровадження системи менеджменту якості у ВНЗ на основі процесного підходу припускає також

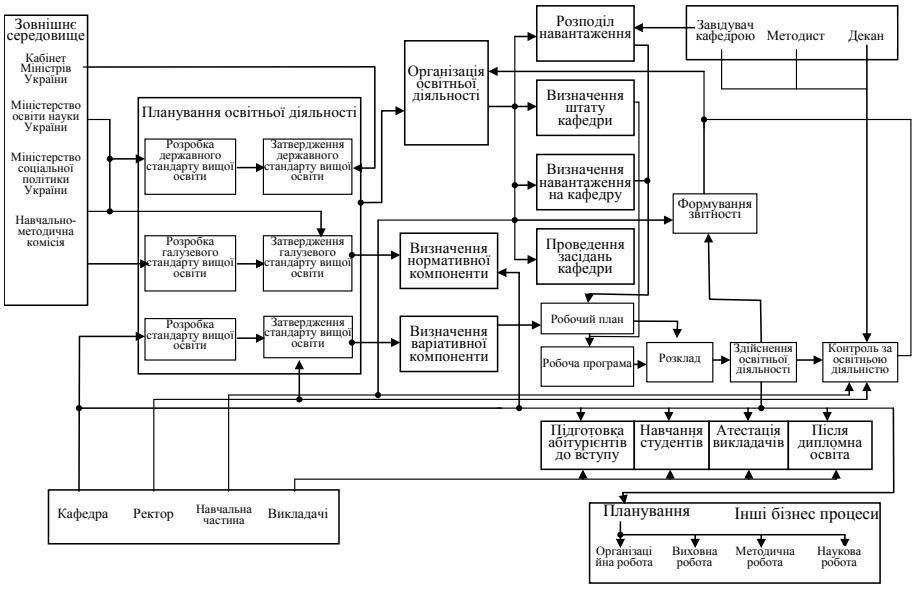


Рис. 7. Бізнес-процес «Освітня діяльність»

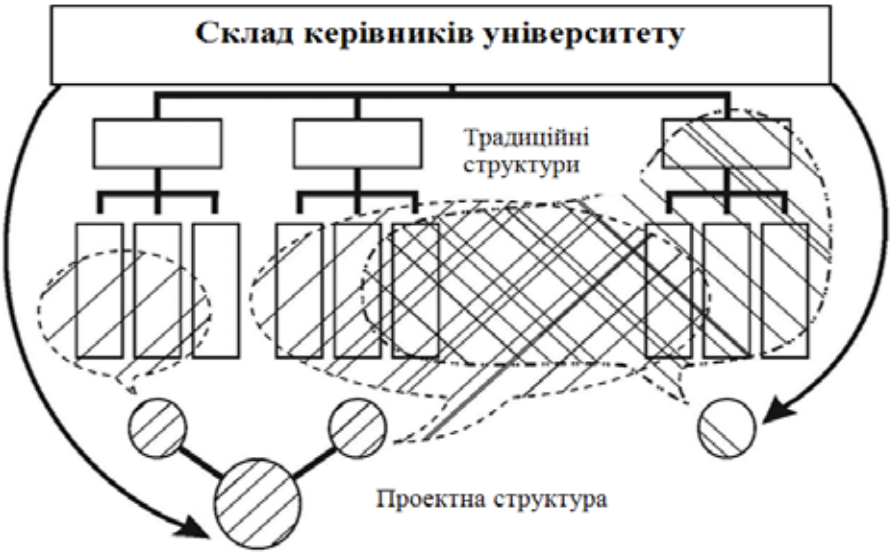


Рис. 8. Проектно-орієнтований підхід до організації управління університетом

створення інформаційно-освітнього середовища (ІОС), у рамках якого функціонує СМЯ.

З одного боку, ІОС повинна забезпечувати повноцінну автоматизацію і підтримку допоміжних бізнес-процесів ВНЗ: забезпечення документообігу, реалізацію функцій документування і архівації, контроль виконавчої дисципліни і автоматичну розсилку керівних вказівок, бухгалтерський і податковий обліки, адміністрування і т. д. З іншого боку, використання інформаційного середовища як засобу інноваційного навчання. Викладач у рамках такого навчання повинен опанувати функції розробника курсу, програміста, лектора, консультанта і т. п.

Організаційні проекти не можуть обмежуватися виключно модифікацією організаційно-функціональної структури ВНЗ. В умовах динамізму зовнішнього середовища і мінливості вимог важливішим завданням є впровадження системи моніторингу і адаптації структури ВНЗ на основі комбінування процесного і проектного підходів. Здатність до реалізації продуктових інновацій у сфері освіти і науки є визначальним чинником в конкурентній боротьбі ВНЗ, тому організаційно-функціональна структура, що здатна до динамічнішої адаптації, дасть можливість швидшого пристосування до змін кон'юнктури ринку.

У проектно-орієнтованому підході до організації управління передбачається накладення проектної структури на традиційну ієрархічну структуру (рис. 8).

Управлінське ядро університету включає до свого складу ректора та інших керівників підрозділів ВНЗ (наприклад, проректора по науковій роботі, завідуючих кафедрами і т. д.) і може мінятися залежно від кожного конкретного виконуваного проекту. Оскільки процеси управління забезпечують усі види проектування (стратегічне, перспективне і бізнес-планування), то управлінське ядро задає вектор розвитку і управління усією сукупністю проектів.

Ключові процеси ВНЗ підрозділяються на стратегічні і тактичні. До стратегічних віднесемо процеси управління, тобто визначення інтересів внутрішніх і зовнішніх споживачів та менеджменту ресурсів.

Процеси життєвого циклу освітньої послуги підрозділяються на наступні стадії [9]: маркетингові дослідження, виявлення потреб регіональних систем і співтовариств; відбір абітурієнтів; проектування і розробка навчальних планів і технологій освітнього процесу, при необхідності коригування існуючих; організація і проведення процесу уніфікованого навчання (до спеціалізації студентів); організація і проведення процесу спеціалізованого навчання; контроль, аналіз і коригування процесу навчання.

Центральною стадією життєвого циклу процесу освіти є безпосередньо освітній процес і його складові – навчальний, науково-дослідний, виховний, методичний і організаційний процеси, тобто оперативне управління покладається на керівника проекту (дослідження, госпдоговірні теми).

Внутрішній менеджмент, заснований на принципах проектно-орієнтованого підходу, набагато підвищує оперативність роботи, надає для спільної експлуатації співробітникам загальні ресурси, виключає багатократне дублювання документів, допускає можливість колективної роботи над загальними проектами та ін. Процесний підхід розглядає освітню, виховну, науково-дослідну і інші види діяльності університету як перетворення деяких вхідних параметрів у вихідні з використанням необхідних і достатніх ресурсів.

Принципова різниця між процесним і проектним підходами до управління полягає в тому, що тільки на базі процесного підходу можливий опис бізнес-процесів і впровадження більшості систем управління, які побудовані на базі проектного підходу. Таким чином, проектно-орієнтований підхід дозволяє з максимальною ефективністю і мінімальними витратами робити ВНЗ різні освітні і наукові послуги суспільству [10].

Висновки. Результат освітньої діяльності і використовувані для його досягнення ресурси так само безпосередньо залежать від технологій управління, які використовують в процесі навчання.

При цьому можна відмітити ряд вигод від успішної реалізації освітнього процесу відповідно до вимог процесного та проектного підходів в Східноєвропейському університеті економіки і менеджменту (СУЕМ).

Для абітурієнтів і студентів: підвищення якості навчального процесу за рахунок впорядкованості інформації про навчальний процес; розвинена система розгляду скарг і пропозицій; чіткість складання розкладу занять; підвищення професійного рівня фахівців; підвищення кількості курсів, які можуть бути прослухані студентом в процесі навчання. Для працедавців – гарантія високого професійного рівня фахівців.

Для ВНЗ: оптимізація усіх видів діяльності; зниження витрат; виникнення нових джерел доходу; вдосконалення системи комунікацій; підвищення інвестиційної привабливості; розвиток партнерських стосунків у рамках науково-дослідних проектів; підвищення ефективності системи відповідальності.

Для іноземних ВНЗ-партнерів: гарантія високого рівня отриманої освіти при продовженні навчання в СУЕМ; полегшення процедури реалізації програм по обміну студентами.

Для держави: гарантія відповідності освітніх послуг; інтеграція у світову систему освіти; гарантія цільового використання бюджетних коштів; прискорення процедур ліцензування, акредитації, атестації; гарантія відповідності освітніх послуг вимогам системи якості і вимогам ринку.

Отже, представлення системи управління на основі процесного і проектного підходів, розглянуте в цьому розділі, забезпечує рішення завдань не лише поточного, але й стратегічного управління вищим навчальним закладом в умовах зовнішнього середовища, що постійно змінюється, і інтеграції України в європейський освітній простір. Вказані підходи дозволяють спростити процедуру оцінки якості освітніх послуг, а також створити умови впровадження системи менеджменту якості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Новиков А.М., Новиков Д.А. Как оценивать качество образования? / А.М. Новиков, Д.А. Новиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: — URL: http://www.anovikov.ru/artikle/kacth_obr.htm.
2. Лукіна Т.О., Коржевська Г.М. Розробка та запровадження системи управління якістю освіти в системі професійного навчання державних службовців / Т.О. Лукіна, Г.М. Коржевська // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. праць Одес. регіонал. ін-ту держ. упр. – 2007. – Вип. 3. – С. 148–157.
3. Система управління якістю. ДСТУ ISO 9001: 2009 (чинний від 01.09.2009 р.). – К.: Держспоживстандарт України, 2009. – 26 с.
4. Август-Вєльгєльм Ш. Моделювання бізнес-процесів / Ш. Август-Вєльгєльм; пер. з англ. Н.А. Міхайлова. – М.: ТОВ «Срібні нитки», 2000. – 222 с.
5. Еліферов В.Г. Бізнес-процеси: Регламентація і управління: [підручник] / В.Г. Еліферов, В.В. Репін. – М.: Інфра-М, 2004. – 319 с.
6. Целенаправленная разработка и менеджмент проектов: пособие ТЕМПУС. Изд-во Европейского фонда профессионального образования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://eacea.ec. europa.eu/tempus/doc/objective_ru.pdf.
7. Тимохин В.М. Моделювання ВНЗ системи забезпечення якості освіти з використанням стратегічної карти / С.О. Савченко, В.Н. Тимохин // Моделі управління в ринковій економіці: зб. наук. праць; заг. ред. Ю.Г. Лисенка; Донецький нац. ун-т. – Донецьк: ДОННУ, 2008.
8. Закон України від 01 липня 2014 р. № 1556-VII «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18.
9. Новіков А.М. Методологія освіти / А.М. Новіков; вид. 2-ге. – М.: Егвес, 2006. – 488 с.
10. Ільїн В. Керівництво якістю проектів / В. Ільїн. – М.: Вершина, 2006. – 176 с.

УДК 339.13

Селезньова О.О.
кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Одеської державної академії будівництва та архітектури

ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНИХ, ПОЛІТИКО-ПРАВОВИХ, НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

DIAGNOSIS OF ECONOMIC, POLITICAL AND LEGAL, SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL FACTORS OF CONSTRUCTION COMPANIES' MARKETING ENVIRONMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено діагностику економічних, політико-правових, науково-технологічних факторів маркетингового макросередовища будівельних підприємств України. Досліджено динаміку та тенденції розвитку показників наведених факторів. Розкрито напрями впливу проаналізованих тенденцій на маркетингову та господарську діяльність суб'єктів господарювання будівництва.

Ключові слова: маркетингове середовище, будівельне підприємство, маркетингова діяльність, економічні фактори, політико-правові фактори, науково-технологічні фактори.

АННОТАЦИЯ

В статье проведена диагностика экономических, политико-правовых, научно-технологических факторов маркетинговой макросреды строительных предприятий Украины. Исследованы динамика и тенденции развития показателей приведенных факторов. Раскрыты направления влияния проанализированных тенденций на маркетинговую и хозяйственную деятельность экономических субъектов строительного рынка.

Ключевые слова: маркетинговая среда, строительное предприятие, маркетинговая деятельность, экономические факторы, политико-правовые факторы, научно-технологические факторы.

ANNOTATION

This article presents the diagnostics of economic, political and legal, scientific and technological factors of construction companies' marketing macro environment in Ukraine. The dynamics and trends of listed factors indicators are researched. The directions of analyzed trends influence at marketing and business activities of construction business entities are revealed.

Keywords: marketing environment for building enterprise, marketing activity, economic factors, political and legal factors, scientific and technological factors.

Постановка проблеми. Постійні зміни та сучасна економічна нестабільність впливають на ефективність роботи суб'єктів господарювання будівельної галузі. Запобігти непередбачуваним кризовим явищам спроможне відстеження впливових факторів із прогнозуванням перспектив розвитку підприємницької діяльності у сфері будівництва.

На ефективне функціонування підприємства впливають сили зовнішнього середовища, серед яких вагоме значення мають економічні, політико-правові та науково-технологічні фактори. Діагностика останніх сприятиме раціоналізації вибору стратегії і тактики діяльності на ринку суб'єктів господарювання будівництва. Наведені причини формують проблему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі формування та розвитку маркетингу в Україні та світі присвятили роботи наукові діячі, такі як: Л.Ю. Багієв [1], Л.В. Балабанова [2], Я.О. Власенко [3], С.С. Гаркавенко [4], Є.П. Голубков [5], В.В. Липчук [6], Ф. Котлер [7], Г. Армстронг [7], Д. Сондерс [7], В. Руделіус [8], О.М. Азарян [8] та ін.

У роботах науковців розкрито основні поняття щодо маркетингового середовища та його складових елементів для суб'єктів комерційної діяльності в загалі. Проте практичне дослідження кожного впливового фактора окремо не знайдено у розробках.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки у більшості наукових розвідок недостатньо уваги приділено впливу факторів маркетингового макросередовища на ринкову діяльність підприємств, зокрема – будівельної галузі, а зміни в оточуючому середовищі вимагають постійної уваги до себе для вчасної реакції та адаптації до умов функціонування, то це свідчить про необхідність та актуальності теми і напряму проведеного дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є діагностика економічних, політико-правових, науково-технологічних факторів маркетингового середовища будівельних підприємств, що сприятиме посиленню конкурентоспроможності суб'єктів господарювання за рахунок використання наведених даних під час розробки маркетингової стратегії підприємства будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діагностика маркетингового макросередовища будівельного підприємства передбачає проведення дослідження факторів опосередкованого впливу на маркетингову діяльність суб'єктів господарювання будівельної галузі, серед яких вагоме місце займають економічні, політико-правові, науково-технологічні фактори.

Показники економічної ситуації у країні – ВВП на душу населення, рівень безробіття, рівень інфляції, індекс середньомісячної заробітної плати, інші. Наведені показники відбивають купівельну спроможність та можливий стан попиту цільової аудиторії будівельного ринку, економічні фактори якнайбільше віддзеркалюють комерційну складову функціонування будівельних підприємств.

Так, динаміку зростання ВВП у розрахунку на одну особу населення у фактичних цінах відзеркалено цифровими даними статистичних щорічників України (рис. 1).

Рис. 1. Динаміка ВВП у розрахунку на одну особу населення у фактичних цінах, 2004–2013 рр. [9, с. 25; 10, с. 25]

Загальна позитивна динаміка ВВП на одну особу населення у 2004– 2013 рр. потребує уточнення за допомогою аналізу рівня індексів споживчих цін (індексів інфляції) за зазначений період. Індекс споживчих цін (ІСЦ) характеризує зміни у часі загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання. Він є показником зміни вартості фіксованого набору споживчих товарів та послуг у поточному періоді до його вартості у базисному періоді. ІСЦ звичайно використовують у якості показника загального рівня інфляції в економіці [11; 12].

Індекс споживчих цін у своїй динаміці переконує про невпинне зростання упродовж 2004–2014 рр., що віддзеркалює інфляцією у країні (рис. 2).

Уповільнення темпів зростання інфляції спостерігається у 2012–2013 рр. із значеннями 99,8% та 100,5%. Найвищі темпи зростання отримано у 2008 р. – 122,3% та у 2014 р. – 124,9%. Таким чином, динаміка показників інфляції за період 2005–2014 рр. розкриває тенденції зростання у 2005–2009 рр. та спаду у 2010–2013 рр., відбиваючи наслідки кризових явищ у економіці країни 2008 та 2014 рр.

За дослідженням автора, найбільші значення середньорічного рівня інфляції спостерігалися у 2009 р., як наслідок фінансової кризи, та у 2014 р., як наслідок громадської революції та окупації територій сходу країни.

Наведені цифрові дані взагалі свідчать про нестабільність економіки, та якщо порівняти динаміку темпів зростання ВВП на душу населення із темпами росту інфляції, то отримаємо такі відомості – див. табл. 1.

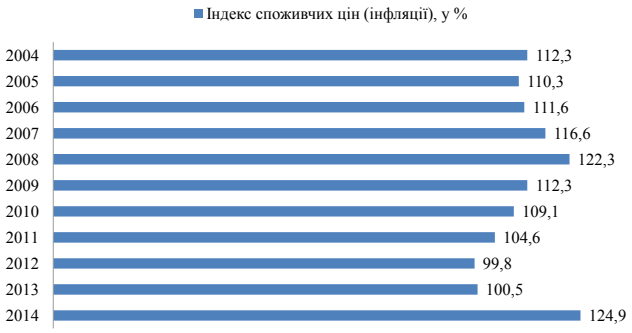


Рис. 2. Динаміка темпів зростання споживчих цін, у % до попереднього року, за 2007–2014 рр. [13]

Різниця між індексами ВВП на одну особу та інфляції показує перевищення темпів росту ВВП на душу населення швидкості знецінення грошової одиниці (гривні) у 2004–2008 рр., 2010–2013 рр., але у 2009 році зростання інфляції випередило темпи приросту ВВП на одну особу населення, що також свідчить про економічну дестабілізацію, наслідки розбалансованості кредитно-фінансової системи, запізненості державного втручання та недоліків регулювання органами влади економіки країни.

Ця тенденція має свій вплив на інші показники соціально-економічного становища країни. Так, індекс середньомісячної номінальної заробітної плати також зростає щорічно протягом зазначеного періоду – див. рис. 3.

Рис. 3. Темпи зростання середньомісячної номінальної заробітної плати найманого робітника, у %, 2007–2014 рр. [9, с. 27; 10, с. 27]

Зниження темпів зростання останнього показника відбулося у 2009–2014 рр. у діапазоні 105,5-117,6%, порівняно до 2004–2008 рр., коли темпи зростання коливалися від 129,2% до 133,7%. У 2009 р. та у 2014 р. індекс середньомісячної заробітної плати був нижчий за індекс споживчих цін, що підтверджує падіння купівельної спроможності населення у наведені роки.

На початок 2015 року (підсумок за грудень 2014-го) офіційна середня заробітна плата в Україні складала 4012 грн. Традиційно вища

Таблиця 1

Динаміка індексів ВВП на одну особу та інфляції у 2004–2013 рр.

Індекси\Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Індекс ВВП на 1 особу, %	130,1	128,9	124,1	133,2	132,3	96,8	119,0	120,7	108,7	103,3
Індекс інфляції, %	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5
Перевищення індексів ВВП на 1 особу індексів інфляції (+/–)	+17,8	+18,6	+12,5	+16,6	+10	–15,5	+9,9	+16,1	+8,9	+2,8

зарплатня фіксується у Києві, Київській області та промислових регіонах. Центральна і Західна Україна отримують помітно нижчу середню заробітну плату. Водночас протягом минулого року частково йшов процес вирівнювання зарплатні на території України. Так, у кількох областях Західної Україні середня заробітна плата зростала порівняно швидше, ніж на території більшості східних регіонів [14]. Дуже строкато виглядає карта заборгованості з виплат заробітної плати по регіонах. По Донецькій та Луганській областях накопичилася величезна заборгованість через військові дії, спричинені агресією Російської Федерації проти України. Також велика заборгованість по Харківській, Дніпропетровській, Київській областях [15]. Статистика 2014 р. не враховує АР Крим.

Дані показують тенденції щодо падіння купівельної спроможності населення, в тому числі будівельних товарів, на Сході України.

Щодо динаміки кількості зареєстрованих безробітних, то статистичні відомості Державного комітету статистики України надають такі цифрові дані – див. рис. 4.

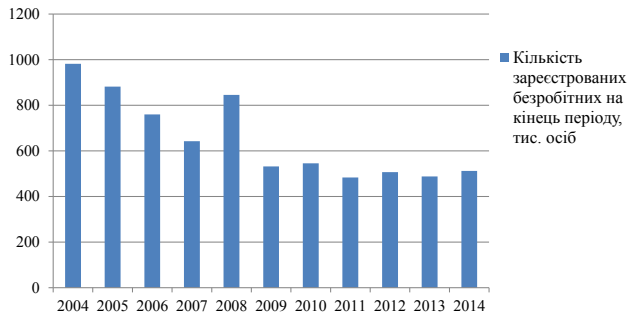


Рис. 4. Кількість зареєстрованих безробітних у 2004–2014 рр. [9, с. 27; 10, с. 27]

Найвищі рівні кількості безробітних спостерігаються у 2004–2008 рр., понад 600 тис. осіб. Причому на тлі загальної тенденції зменшення безробітних усього досліджуваного періоду виділяється збільшення їх кількості саме у 2008 році, коли відбулася фінансова світова криза та у країні було уперше уведено мораторій щодо видачі кредитів й дострокового зняття депозитів у банківській сфері, заморожено будівельні проекти, звільнено значну кількість робітників підприємств досліджуваної й інших галузей господарства.

Рівень безробіття за методологією МОП отримано зі спадом у діапазоні від 8,6% до 6,4% у 2004–2008 рр. та зростанням від 7,9% до 8,8% у 2009–2014 рр. [9, с. 27; 10, с. 27]. Рівень безробіття (за методологією МОП) – відношення (у відсотках) кількості безробітних віком 15-70 років до економічно активного населення (робочої сили) зазначеного віку або відповідної соціально-демографічної ознаки.

Якщо порівнювати рівень безробітного населення України із аналогічним показником США (як однією із провідних світових держав), то у США цей показник зростає від 4,4% у 2007 р. до 10% у 2010 р. та спадає до 5,5% у 2014 р. [16]. Це свідчить про більший вплив на рівень безробіття країни загальної світової економіко-фінансової дестабілізації, що торкнулася не тільки одного національного господарства, а ще й мала характер міжнародного масштабу. Також наведене порівняння показує про більш ефективне та швидше вирішення проблеми безробіття у США ніж в Україні – майже на 3%.

Наведені дані також показують наявність слабких місць у державному регулюванні економіки України взагалі та загальну нестабільність функціонування народногосподарського комплексу країни, у тому числі підприємств будівельної галузі.

Політико-правові фактори маркетингового макросередовища будівельних підприємств включають: форму адміністративного устрою, загальну політичну ситуацію в країні, систему органів влади, правову базу, що регулює господарську діяльність, тощо.

28 червня 1996 року була прийнята Конституція, згідно з якою Україна є республікою. До її складу входять 24 адміністративні області, місто Київ, а до 2014 р. входила і Автономна Республіка Крим та м. Севастополь, що було відокремлено у 2014 р. У зв'язку зі зменшенням території країни відповідно було зменшено і кількість постачання будівельних робіт на територію АРК.

Главою держави є Президент, який виступає від її імені. Носієм суверенітету і єдиним джерелом влади в державі є народ. Державне регулювання підприємницької діяльності будівельних підприємств здійснюється трьома гілками влади: законодавчою – на чолі з Верховною Радою України, виконавчою – Кабінетом Міністрів України та судовою, де найвищу ланку управління займає Верховний Суд України. На місцевому рівні – місцевими державними адміністраціями, органами місцевого самоврядування, районними судами – відповідно.

Правила та норми що регулюють діяльність будівельних підприємств віддзеркалюються у нормативно-правових актах: Конституція України, закони, постанови, положення, інструкції, програми тощо. Насамперед регулювання господарської діяльності суб'єктів господарювання будівництва відбувається – Конституцією України, Господарським кодексом України, Господарським Процесуальним кодексом, Цивільним кодексом, законами України: «Про захист прав споживачів», «Про акціонерні товариства», «Про власність», «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», «Про рекламу», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про захист економічної конкуренції», «Про землеустрій», «Про інвестиційну діяльність», а також іншими нормативно-правовими документами.

Щодо прав власності будівельних підприємств, то управління майном, що є у державній

власності, здійснюється державними органами, а у випадках, передбачених законом, може здійснюватися іншими суб'єктами. Суб'єктами права приватної власності є фізичні та юридичні особи, які можуть бути власниками будь-якого майна, за винятком окремих видів майна, які відповідно до закону не можуть їм належати. Практика останнього періоду переконливо засвідчила, що приватизацію необхідно проводити поступово, формуючи і підтримуючи нові, справді високоефективні та конкурентоспроможні господарські системи, засновані на приватній і колективній формах власності [17].

Кількість політичних партій відповідно до закону України «Про політичні партії України» становила 235 одиниць на початок 2014 р. Громадських спілок налічувалось у відповідний період – 718 [18]. Можна зробити висновок, щодо складності аналізу такої маси рухів та відстеження їх тенденцій.

Політичні лідери повинні звертати увагу на соціальні потреби, що виражаються у масових трендах, проханнях та виступах. Одним із останніх найвпливовіших рухів було виражено своєрідною громадською революцією на площі Майдан Незалежності у м. Київ, що тривала кілька місяців на початку 2014 р. Остання була стимулом перетворень у владі держави, одночасно – відокремленням АРК та, як наслідок, окупації східних територій – Донецької та Луганської областей.

Нестабільність визвала зміни у поглядах на життя значної маси спільноти, та посилення «українського» духу у країні. Одночасно зазначено падіння національної грошової одиниці по відношенню до міжнародних валют, у т. ч. євро та долара США. Також відбулося заміщення продукції, що виробляється у Російській Федерації, на національні та закордонні товари, де було можливо здійснити такий перехід.

Все це призвело до розбалансування недосконалої перехідної економіки та дисонансів у політичній ситуації в Україні у 2014–2015 рр. Наведені наслідки революційних вимог свідчать про необхідність втручання державного регулювання до політичного оточення підприємств. Також обов'язковим має бути здійснення заходів щодо посилення економічної незалежності суб'єктів господарювання, у тому числі й будівельних підприємств, урівноваження суспільних очікувань та гармонізації дій рухів й політичних партій країни.

Науково-технічні фактори маркетингового середовища будівельних підприємств включають: наявність інновацій у будівництві та суміжних галузях країни в цілому, обсяги науково-технічних робіт, динаміку НДДКР, розвиток освіти населення, інше.

Статистичні відомості з науки та інновацій показують наступні тенденції. Кількість працівників наукових організацій у 2004–2013 рр. поступово знижувалась від 173,6 до 123,2 тис. осіб. Також зменшувалася кількість спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи, від 106,6 до 77,9 тис. осіб. Кількість працівників, які виконують науково-технічні роботи за сумісництвом незначно коливалася та залишилася майже незмінною: 65,6 тис. осіб у 2004 р., 76,9 тис. осіб у 2007 р. та 57,1 тис. осіб у 2013 р.

Проте відбувалася позитивна динаміка у кількості спеціалістів, що мають науковий ступінь доктора наук (12014 особи у 2005 р. – 16450 особи у 2013 р.) та кандидата наук (68291 особи у 2005 р. – 90113 у 2013 р.).

Спостерігалося збільшення обсягів наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами підприємств (від 4112,4 млн грн у 2004 р. до 11252,7 млн грн у 2012 р.).

Упродовж 2005–2013 рр. упровадження нових технологічних процесів мало коливання із ростом від 1808 у 2005 р. до 2188 у 2012 р., та падінням до 1576 у 2013 р.

Освоєння виробництва нових видів продукції у промисловості також мало змінну динамку від щорічного збільшення на протязі 2005–2012 рр.: 3152 – 3403 відповідно, зі зниженням до 3138 у 2013 р.

Це також підтверджує загальну тенденцію щодо підвищення рівня освіти населення України та показує напрям інноваційного розвитку підприємств, у тому числі будівельної галузі.

Висновки. Таким чином, доходимо висновку, що економічні, політико-правові та науково-технологічні фактори маркетингового середовища мають свій опосередкований вплив на діяльність підприємств будівельної галузі за наступними напрямами:

– зниження купівельної спроможності населення у 2008, 2014 рр., у зв'язку із зростанням заборгованості по заробітній платні окремих регіонів та кількістю безробітного населення;

– звуження ринку будівництва, у зв'язку з відокремленням АРК та окупацією східних територій;

– нестабільність грошової одиниці, у зв'язку з дисбалансом економіки, та її вплив на закупівлю сировини, матеріалів у будівництві;

– зміни в політиці та керівному складі органів державної влади віддзеркалюється на управлінні господарською діяльністю будівельних підприємств, отриманні дозвільних документів, процесі будівництва, плануванні об'єктів, призначенні й розподілу земель;

– скорочення науково-технічних працівників наукових організацій з одночасним збільшенням фахівців із ступенем кандидату та доктору наук, збільшення наукових нововведень на підприємствах за рахунок власних коштів показує також напрямок розвитку підприємств будівництва.

Також можна дійти висновку щодо необхідності удосконалення державного управління факторами маркетингового макросередовища – потребує уваги політико-правове забезпечення регулювання економічного розвитку господарств, інвестування розвитку науки, техніки та технологій.

Більш глибинне дослідження факторів маркетингового макросередовища може розкрити й інші тенденції, що також заслуговують на увагу управлінського складу будівельних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Багієв Л.Ю. Маркетинг: підручник для ВНЗ. – СПб.: Видавництво СПбГУЕіФ, 2008. – 320 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг: підручник / Л.В. Балабанова. – Вид. 3-тє, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 543 с.
3. Власенко Я.О. Основи сучасного маркетингу / Я.О. Власенко, С.В. Карпенко. – К.: Видавництво «Фірма «ІНКОС», 2011. – 328 с.
4. Гаркавенко С.С. Маркетинг. – Київ: Лібра, 2008. – 712 с.
5. Голубков Є.П. Основи маркетингу: підручник. – М.: Финпресс, 2009. – 276 с.
6. Липчук В.В. Маркетинг: основи теорії і практики: навчальний посібник / В.В. Липчук, А.П. Дудяк, за заг. ред. В.В. Липчука. – Львів: Новий світ-2000, Магнолія плюс. – 2003. – 288 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс; пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 944 с.
8. Маркетинг: підручник / В. Руделіус, О. М. Азарян, О. А. Виноградов та ін.: Ред.-упор. О.І. Сидоренко, П.С. Редько. – К.: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2005. – 422 с.
9. Статистичний щорічник України за 2011 р. / За редакцією О.Г. Осауленка. – Київ: Державна служба статистики України, 2012. – 559 с. – С. 25.
10. Статистичний щорічник України за 2013 р. / За редакцією О.Г. Осауленка. – Київ: Державна служба статистики України, 2014. –534 с. – С. 25.
11. Індекс споживчих цін: посібник для користувачів / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ct/isc/posibnyk.pdf.
12. Индекс инфляции (Украина) / Финансовий портал МИНФИН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2014.
13. Основні показники соціально-економічного розвитку України / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
14. Середня заробітна плата за регіонами за місяць у 2014 році / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/gdn/reg_zp_m/reg_zpm14_u.htm.
15. Заборгованість із виплати заробітної плати у 2014 році / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/gdn/zvz/zvz2014_u.htm.
16. Уровень безработицы в США (Unemployment Rate) / MFD.RU [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mfd.ru/calendar/details/?id=53.
17. Основи політології: навч. посібник. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 312 с.
18. Кількість зареєстрованих громадських об'єднань, професійних спілок, політичних партій та благодійних організацій у 2014 році. Експрес-випуск / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 005.336.4:005.584.1

Семенова В.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Одеського національного економічного університету

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

TO MORE EFFICIENT MANAGEMENT OF INTELLECTUAL PROPERTY ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню основних напрямків підвищення ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств. Досліджено літературні джерела та визначено основні проблеми управління інтелектуальною власністю. Розглянуті напрямки та шляхи підвищення ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств.

Ключові слова: інтелектуальна власність, проблеми управління, інноваційна діяльність, чинники, ефективність управління.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию основных направлений повышения эффективности управления интеллектуальной собственностью предприятий. Исследованы литературные источники и определены основные проблемы управления интеллектуальной собственностью. Рассмотрены направления и пути повышения эффективности управления интеллектуальной собственностью предприятий.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, проблемы управления, инновационная деятельность, факторы, эффективность управления.

ANNOTATION

The article investigates the main directions of improving the management of intellectual property companies. Studied literature sources and the main problems of intellectual property management. The directions and ways to improve intellectual property management companies.

Keywords: intellectual property management issues, innovation, factors, management efficiency.

Постановка проблеми. Ефективність діяльності вітчизняних підприємств у сучасних ринкових умовах господарювання напряму залежить від стратегічної спрямованості на інноваційні перетворення, постійне оновлення асортименту продукції та послуг, впровадження новітніх технологічних процесів. Важливим перспективним напрямком діяльності є формування інтелектуальної власності підприємств та активне просування об'єктів інтелектуальної власності на ринок. Світова практика показує, що сьогодні компанії орієнтуються не тільки на здобутки у сфері виробництва, а й у нарощуванні інтелектуального капіталу. Процеси інтеграції у світове господарство вимагають активізації інноваційної діяльності підприємств в Україні як важливого чинника підвищення конкурентоспроможності у світовому ринковому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд і аналіз літературних джерел показав, що проблемам формування інтелектуальної власності підприємств присвячені численні наукові розробки відомих зарубіжних і вітчизняних науковців: М.Г. Брауна, Г.І. Бірмана, Е. Денісона, Д. Диксона, П. Друкера, М. Міллера, М. Портера, Ю. Суіні, О.І. Амоші, О.С. Гальчинського, О.Д. Данилова, О.Є. Кузьміна, І.І. Лукінова, Т.В. Майорової, А.А. Пересади, В.А. Отецького, А.І. Сухорукової, Л.Н. Свирини, А.А. Чухна, В.Г. Федоренка, Д.М. Черваньова, С.Г. Школярука, Г.О. Швиденко, О. Бутнік-Сіверського, В. Зінова, О. Орлюк, М. Паладія, П.М. Цибульова, В. Чеботарьова, А.І. Яковлєва та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідники розкрили сутність інтелектуальної власності, висвітлили теоретичні та практичні питання управління процесами створення та застосування об'єктів інтелектуальної власності підприємств. Проте саме дослідженням напрямків підвищення ефективності управління інтелектуальною власністю в науковій літературі присвячено недостатню увагу, що і обумовлює актуальність теми та зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Мета статті полягає у розробці теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо визначення основних напрямків підвищення ефективності управління процесами формування та використання інтелектуальної власності підприємств. Відповідно до мети дослідження, були виділені наступні завдання: визначити основні проблеми управління інтелектуальною власністю на вітчизняних підприємствах; дослідити літературні джерела щодо визначення основних шляхів та напрямків підвищення ефективності управління в зазначеній сфері; розглянути особливості виділених напрямків підвищення ефективності.

Методологічною основою є сукупність методів та положень менеджменту, які застосовувались в процесі наукового дослідження. Теоретичною базою дослідження виступили праці визнаних науковців, вітчизняних та зарубіжних учених із питань інтелектуальної власності підприємства. В процесі дослідження використано сукупність методів, зокрема: методи теоретичного узагальнення, економічний аналіз, експертний метод, методи структурно-логічного аналізу, діалектичний метод дослідження економічних явищ та процесів у їх взаємозв'язку та розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління інтелектуальною власністю для багатьох вітчизняних підприємств є дещо новим аспектом управлінської діяльності. Інститут формування, використання та комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності в Україні лише формується. Специфічність інтелектуальної власності (її об'єктами є нематеріальні речі) потребує особливого набору управлінських методів та інструментів. Проте, незважаючи на збільшення ролі нематеріальних активів в економічно розвинених країнах, на вітчизняних підприємствах існує суттєва проблема з формуванням інтелектуальної власності та ефективним управлінням цими процесами.

Інтелектуальна власність є важливим джерелом додаткового доходу та прибутку в ході виконання інноваційних проектів, що дає можливість забезпечити якість і конкурентоспроможність продукції, розширити ринкові можливості, а також запобігти проблемам у результаті суперечок у разі порушення прав інтелектуальної власності через відсутність стратегії їх вирішення. На жаль, сьогодні в Україні не існує досконалої методики управління інтелектуальною власністю, що призводить до порушень в системі формування та використання об'єктів інтелектуальної власності і не приносить очікуваного результату [1, с. 88].

На рівні державного управління в Україні відсутній ефективний комплексний підхід до процесів інформаційного забезпечення, експертизи, надання правового захисту, економічної оцінки вартості та використання об'єктів інтелектуальної власності. Саме тому переважна більшість стратегічних цілей, завдань та пріоритетів спрямована в основному на вирішення окремих аспектів. Дослідники зазначають, що власне управління інтелектуальною власністю фактично обмежується стадією видачі охоронного документа. Крім того, відсутній управлінський механізм, спрямований на вирішення питань, пов'язаних з оцінкою прав використання і введенням їх до господарського обігу, тобто з економічною віддачею (одержанням прибутку чи іншої вигоди), головного, заради чого, власне, і створюються об'єкти інтелектуальної власності [2, с. 3].

Статистичні дані свідчать про значне зниження протягом останніх років кількості надходження заявок на винаходи і корисні моделі в пріоритетних галузях промисловості України як за окремими галузями, так і в цілому, що свідчить про негативні тенденції щодо використання об'єктів інтелектуальної власності на вітчизняних підприємствах [3, с. 45].

Крім того, спостерігається негативна тенденція до зниження винахідницької активності у промисловості України: в 2014 р. від промислових підприємств надійшло на 28% менше заявок на винаходи та корисні моделі, ніж у 2013 р. (всього 265 заявок, що становить 3,6% в загальній кількості). Найбільша активність спостерігалась серед підприємств з виробництва машин та устаткування, виробництва електричного устаткування, металургії та виробництва готових металевих виробів, виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, хімічної та нафтохімічної промисловості [3, с. 47–48].

Науковці зазначають, що управління інтелектуальною власністю – це система стратегічних дій, пов'язаних з об'єктами інтелектуальної власності, цілеспрямована на ефективний інноваційний розвиток підприємства. До основних факторів системи управління інтелектуальною власністю відносяться: маркетингова стратегія; об'єми виробництва; ємність ринків збуту існуючого і потенціального; наявність чи відсутність конкурентів у галузі діяльності. Управління інтелектуальною власністю, на думку дослідників, включає такі основні складові:

1. Розвиток інтелектуальної власності (планування та створення об'єктів інтелектуальної власності, формування сприятливого середовища та мотивація працівників). Завдання цієї складової управління полягає у створенні на підприємстві таких умов, які будуть сприяти інтелектуальній творчості та впровадженню нових науково-технічних розробок, їх облік та використання у виробництві.

2. Аналіз ринку (аналіз можливостей, конкурентів та порушників патентних прав). Передбачає виявлення можливостей та рівня інтелектуального забезпечення своїх конкурентів, постійний моніторинг ринку з метою виявлення порушників.

3. Захист прав використання об'єктів інтелектуальної власності (правовий захист, комерційні таємниці та дисциплінарні стягнення, отримання певних охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності та певні дії відносно правопорушників).

4. Обмін об'єктами інтелектуальної власності (передача, придбання, продаж, трансфер технологій та спільні науково-дослідні розробки, внесення в статутний капітал, договори комерційної концесії, ліцензійні договори і т.ін.) [4, с. 134].

Далі дослідники наголошують, що головними завданнями управління інтелектуальною власністю є:

- систематизація та аналіз використання об'єктів інтелектуальної власності;
- виявлення надлишкових та необхідних об'єктів інтелектуальної власності;
- визначення домінуючого об'єкту інтелектуальної власності;
- здійснення правової охорони об'єктів інтелектуальної власності та їх комерціалізація;
- припинення порушень виняткових прав визначення форм та методів правової охорони об'єктів інтелектуальної власності [4, с. 135].

Науковці виділяють наступні основні принципи управління інтелектуальною власністю:

1) Усвідомлення ролі інтелектуальної власності. При цьому важливо здійснювати відбір

перспективних та прибуткових інноваційних проектів.

2) Зробити планування процесів створення та використання інтелектуальної власності частиною стратегічного бізнес-планування. Необхідно ще на початку діяльності визначитись із необхідними об'єктами права інтелектуальної власності, які допоможуть забезпечити конкурентоспроможність товарів або послуг.

3) Виявляти власні можливості щодо створення об'єктів інтелектуальної власності. Адміністрація підприємства повинна мати об'єктивне уявлення про наявність та можливість створення об'єктів інтелектуальної власності у своєму бізнесі, пов'язані з нею юридичні права та їх використання.

4) Збирати інформацію про інтелектуальну власність у конкурентів. Необхідно здійснювати оцінку потенційних можливостей інтелектуального капіталу та пов'язаних із ними стратегій діяльності наявних конкурентів на постійній основі.

5) Ідентифікувати потрібну інтелектуальну власність. На етапі створення товару потрібно визначати, які об'єкти інтелектуальної власності забезпечать його конкурентоспроможність.

6) Створювати або купувати права на потрібні об'єкти інтелектуальної власності. Підприємству потрібно вирішити, де взяти необхідні об'єкти права інтелектуальної власності: створити їх власними силами (на замовлення) або придбати.

7) Оцінювати економічну ефективність наявної інтелектуальної власності. Така оцінка дозволить дізнатися про витрати на створення, набуття правової охорони та підтримання чинності прав на об'єкти інтелектуальної власності; оцінити, які об'єкти інтелектуальної власності здатні приносити прибуток при їх використанні у виробництві; визначити ціну, за якою можна передати права на об'єкти інтелектуальної власності.

8) Ураховувати податок на об'єкти інтелектуальної власності. Управління інтелектуальною власністю необхідно здійснювати з врахуванням бухгалтерського обліку та оподаткування.

9) Бути готовими захищати права на свою інтелектуальну власність. Управління інтелектуальною власністю обов'язково має передбачати правила поведінки стосовно відносин з порушниками прав та план витрат на розв'язання спорів щодо об'єктів інтелектуальної власності.

10) Вимірювати ефективність управління інтелектуальною власністю [5, с. 66–75; 6, с. 126–129].

Як зазначає І. Піняк, важливе значення для вибору стратегії управління інтелектуальною власністю та її успішної реалізації має врахування впливу чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ. До факторів зовнішнього середовища, на думку дослідника, відносяться:

• соціально-політична, економічна й правова ситуації та перспективи їх розвитку в середньостроковій і довгостроковій перспективах;

• кількісні і якісні характеристики сегментів ринків товарів і послуг, на яких працює підприємство;

• конкурентне середовище в сфері діяльності підприємства;

• кількісні і якісні характеристики середовища обороту інтелектуальних активів (патентного середовища).

До основних внутрішніх факторів, що впливають на вибір стратегії управління інтелектуальною власністю, на думку дослідника, відносяться:

• загальна корпоративна управлінська стратегія, реалізована на підприємстві залежно від стану, у якому воно перебуває (зовнішнє управління, вихід із кризи, стабілізація, розвиток і т.ін.);

• маркетингова стратегія підприємства;

• інноваційна стратегія;

• фінансова стратегія (стратегія управління активами й стратегія управління капіталом);

• стратегія операційного управління (виробнича стратегія);

• стратегія управління персоналом;

• кількісні і якісні характеристики наявних інтелектуальних активів підприємства [7, с. 37].

Далі автор наголошує, що «сучасна ситуація в науково-технічній сфері України сформувалась під впливом таких факторів:

• зменшення фінансової підтримки науки;

• нерозвиненість інфраструктури інтелектуального ринку;

• підсистема інтелектуальної власності не стала дієвим чинником підвищення;

• конкурентоспроможність вітчизняної економіки, залучення інвестицій до інноваційних проектів, захист національного виробника на внутрішньому й зовнішніх ринках, зменшення частки контрактної продукції;

• втрата функцій координації з боку органів виконавчої влади всіх рівнів стосовно діяльності підпорядкованих підприємств та організацій у галузі правової охорони інтелектуальних продуктів;

• скорочення чисельності або ліквідація патентних підрозділів на підприємствах, в організаціях та установах;

• розпорошення кадрового потенціалу;

• брак ефективних методик оцінювання об'єктів інтелектуальної діяльності як нематеріальних активів;

• нерозвиненість системи страхування;

• відсутність вільного доступу до інформації;

• неналежна обізнаність суб'єктів ринку з правилами і нормами охорони відповідних прав в Україні та у світі;

• брак фахівців з інноваційного маркетингу;

• високий рівень монополізації в економіці, що знижує зацікавленість у інвестиціях в інноваційну сферу;

• високий рівень інфляції, який стримує інноваційну активність;

• обмеження свободи наукової творчості, що пов'язане з багатьма бюрократичними перепонами;

• міграція робочої сили в науково-технічній сфері;

• вступ України в СОТ відкриває шляхи доступу до інвестиційного фінансування даної сфери» [7, с. 38].

Дослідники зазначають, що триває процес створення більш досконалих форм управління цією специфічною формою діяльності підприємств, а до основних проблем у зазначеній сфері відносяться: відсутність належної координації в діяльності органів державного управління; недостатня ефективність діяльності структур, які забезпечують правовий захист об'єктів інтелектуальної власності; недостатність сучасних технологій управління та технічного забезпечення в системі захисту інтелектуальної власності; недостатність інформаційного забезпечення в цій області; нерозвиненість системи надання послуг у сфері інтелектуальної власності, що пов'язано із загальним станом інфраструктури цієї діяльності [8, с. 160; 9, с. 158].

Л.О. Цибульська виділила наступні проблеми у сфері управління інтелектуальною власністю:

1. Проблема створення «інвестиційного клімату» для створення та використання інтелектуальної власності.

2. Проблема збереження високого рівня науково-технічного потенціалу, спроможного створювати об'єкти прав інтелектуальної власності.

3. Проблема маркетингових досліджень, які сприяють вибору галузей для створення інтелектуальної власності.

4. Проблема трансферу технологій.

5. Проблема вибору пріоритетних галузей та технологій, в яких найбільше створюється інтелектуальна власність.

6. Проблема впровадження інтелектуальної власності до господарського обігу.

7. Проблема залучення фінансів для розробок об'єктів прав інтелектуальної власності [10, с. 250–252].

Далі автор пропонує наступні шляхи вирішення зазначених проблем:

• орієнтація на результат використання інтелектуальної власності (економічний ефект, прибуток для інвестора);

• підвищення конкурентоспроможності відносно ціни та якості інноваційних товарів;

• забезпечення правового захисту в процесі використання інтелектуальної власності;

• збереження високого рівня науково-технічних кадрів в Україні;

• забезпечення високого рівня оплати праці науково-технічних кадрів;

• підтримка винахідництва та раціоналізаторства;

• створення системи державного контролю за процесами створення, використання та комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності;

• проведення комплексних маркетингових досліджень у сфері інтелектуальної власності;

• удосконалення механізму комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності;

• законодавче урегулювання процесів трансферу технологій;

• створення інфраструктури інтелектуальної власності в Україні;

• удосконалення системи обліку об'єктів інтелектуальної власності (нематеріальних активів) на підприємствах;

• залучення різноманітних джерел інвестування процесів створення об'єктів інтелектуальної власності на промислових підприємствах [10, с. 250–252].

Інші автори серед основних проблем управління інтелектуальною власністю виділяють:

• неузгодженість та претензії між замовниками (інвесторами) і виконавцем на стадії спільної розробки;

• неправомірне укладення договорів на використання патенту не з власником, а з розробником – часто авторів патенту плутають із заявниками (патентовласниками), тільки вони мають право розпоряджатися патентом в комерційних цілях;

• труднощі при оцінці інтелектуальної власності;

• відсутність у керівництва компаній спільної концепції управління у сфері інтелектуальної власності;

• нестача менеджерів-спеціалістів з напряму інтелектуальної власності на підприємствах;

• недостатньо досконалі правові і економічні механізми мотивації творчої діяльності;

• проблеми із закріпленням прав на результати інноваційної діяльності на підприємствах;

• проблеми введення об'єктів інтелектуальної власності в господарський оборот [11].

З метою удосконалення механізмів управління і оцінки інтелектуальної власності дослідники пропонують:

1. Підсилити роль держави у формуванні і розвитку українського ринку інтелектуальної власності шляхом своєчасного прийняття законодавчих актів, спрямованих на стимулювання інвестицій в інтелектуальну власність і підвищення її частки в господарському обороті підприємств.

2. Застосовувати у вітчизняних стандартах і методиках оцінки принципів, критеріїв, методів і нормативів визначення вартості прав інтелектуальної власності, закріплених в європейських стандартах.

3. Розвивати методичну базу оцінної діяльності в частині оцінки прав інтелектуальної власності, до основних напрямів вдосконалення якої можна віднести розробку алгоритмів, що дозволяють найдостовірніше визначити ринкову вартість об'єкту оцінки [11].

Проведене нами дослідження та аналіз поглядів науковців дозволив виділити наступні напрямки підвищення ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств:

1. Створення на підприємстві окремого відділу (наприклад, патентування та раціоналіза-

торства) діяльність якого буде зосереджена на процесах створення, використання та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

2. Постійний моніторинг процесів формування та використання об'єктів інтелектуальної власності (перевірка стану, діагностика та забезпечення необхідними кадровими, інформаційними, науковими, матеріальними ре-сурсами).

3. Удосконалення системи обліку нематеріальних активів підприємства та розробка механізму врахування об'єктів інтелектуальної власності у діяльності підприємства.

4. Створення бази даних об'єктів інтелектуальної власності, які залучені в господарську діяльність підприємства.

5. Формування дієвої системної мотивації, спрямованої на посилення зацікавленості працівників підприємства в активізації творчого пошуку та раціоналізаторства.

6. Визначення інструментів, урахування факторів та використання важелів впливу на власні фактори виробництва та створення об'єктів інтелектуальної власності.

7. Удосконалення методичних підходів щодо оцінки ефективності використання об'єктів інтелектуальної власності, їх здатності приносити комерційну вигоду підприємству.

8. Формування механізму саморегуляції безперервного генерування інтелектуальної власності як інструменту отримання прибутку та здобуття конкурентних переваг.

9. Пошук додаткових резервів щодо підвищення конкурентоздатності продукції, надання послуг за рахунок використання об'єктів інтелектуальної власності у процесі діяльності підприємства [1; 4; 11; 12, с. 130].

Висновки. Важливість удосконалення управління процесами формування інтелектуальної власності обумовлена необхідністю постійного підвищення якості продукції та впровадження нових технологічних процесів. У статті досліджені літературні джерела щодо сутності процесу управління інтелектуальною власності. Виділені основні проблеми, що перешкоджають ефективному управлінню цими процесами, та визначені напрямки їх подолання. Наукова новизна одержаних результатів полягає у розвитку теоретичних засад ефективності управління інтелектуальною власністю підприємства. Перспективи подальших досліджень полягають у побудові комплексної моделі системи управління інтелектуальною власністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Череп А.В., Ярмош В.В. Недоліки системи управління інтелектуальною власністю підприємств / А.В. Череп., В.В. Ярмош // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2(6). – С. 88–90.
2. Крутий И. Механизм приращения интеллектуального капитала личности и компании / И. Крутий, Ю. Новикова // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 9. – С. 41–49.
3. Промислова власність в цифрах. Показники діяльності Держслужби інтелектуальної власності України та ДП Український інститут промислової власності» за 2014 рік. – К.: Державна служба інтелектуальної власності України. – 2015. – С. 69.
4. Пижова Л.Б. Визначення механізмів управління інтелектуальною власністю на підприємстві / [Л.Б. Пижова, О.І. Савченко, К.Р. Чуксіна] // Вісник НТУ «ХПІ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2010. – № 8. – С. 133–138.
5. Цибульов П.М., Чеботарьов В.П., Зінов В.Г., Суіні Ю. Управління інтелектуальною власністю / [П.М. Цибульов, В.П. Чеботарьов, В.Г. Зінов, Ю. Суіні]; за ред. П.М. Цибульова. – К.: «К.І.С.», 2005. – С. 435–442.
6. Черевко Г.В. Інтелектуальна власність: [навч. посіб.] / Г.В. Черевко. – К.: Знання, 2008. – С. 375–384.
7. Піняк І. Інтелектуальні активи як ефективний ресурс економічного розвитку підприємства / І. Піняк // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 33–40.
8. Вильский Г. Инновационная деятельность и эффективность использования промышленной интеллектуальной собственности на предприятии / [Г. Вильский, Т. Калинюк, А. Гурченков] // Економіст. – 2007. – № 1. – С. 52–55.
9. Вачевський М.В. Організаційна структура системи управління інтелектуальною власністю / М.В. Вачевський // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4(34). – С. 155–162.
10. Цибульська Л.О. Економіко-правові проблеми управління інтелектуальною власністю / Л.О. Цибульська // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1. – Т. 2. – С. 248–252.
11. Поляков С.Ю. Деякі аспекти та принципи управління інтелектуальною власністю в Україні / [С.Ю. Поляков, А.І. Куртов, О.Б. Нікітюк, Г.А. Зміївський] // Вісник НТУ «ХПИ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2010. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Технічний%20прогрес%20та%20ефективність%20виробництва/2010/60/NTU_XPI_60_2010_2.pdf.
12. Пухальська А.П. Механізм управління інтелектуальною власністю підприємств машинобудівної галузі / А.П. Пухальська // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 2. – С. 128–134.

УДК 330.341.1

Собкевич О.В.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
завідувач відділом безпеки реального сектору економіки
Національного інституту стратегічних досліджень
при Президентові України

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF IMPLEMENTATION INNOVATION POLICY IN INDUSTRY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено аналіз теоретичного підґрунтя формування інноваційної політики у промисловості України. Визначено напрями підвищення ефективності використання інноваційного і науково-технологічного потенціалу промисловості, які сприятимуть здійсненню підтримки інноваційної активності суб'єктів господарювання на всіх стадіях інноваційного процесу, стимулюванню попиту на результати наукових досліджень і розробок, створенню сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості.

Ключові слова: інноваційна політика, промисловість, науково-технологічний потенціал, інноваційно-інвестиційна модель, кластери.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлен анализ теоретической базы формирования инновационной политики в промышленности Украины. Определены направления повышения эффективности использования инновационного и научно-технологического потенциала промышленности, которые будут способствовать осуществлению поддержки инновационной активности субъектов хозяйствования на всех стадиях инновационного процесса, стимулированию спроса на результаты научных исследований и разработок, созданию благоприятных условий для производства инновационной продукции с высоким уровнем добавленной стоимости.

Ключевые слова: инновационная политика, промышленность, научно-технологический потенциал, инновационно-инвестиционная модель, кластеры.

ANNOTATION

The article analyzes the theoretical basis of formation innovation policy in industry of Ukraine. Directions of increase efficiency of innovative and scientific-technological potential of industry are certain, which will positively influence to support of innovative activity of enterprises at all stages of innovative process, to stimulation of demand on the results of scientific research-and-developments, to creation of conditions for the production of innovative products with the high level of added value.

Keywords: innovation policy, industry, scientific-technological capacity, investment-innovative model, clusters.

Постановка проблеми. Сучасними тенденціями світового розвитку є широке впровадження досягнень передових науково-технологічних розробок, що надає імпульс структурним зрушенням в економіці, стимулюючи виробництво нової наукоємної високотехнологічної продукції. Умови глобального ринкового середовища диктують необхідність активізації інноваційної діяльності як найбільш ефективного способу підвищення конкурентоспроможності країни і подальшого її розвитку на інтенсивній основі.

Вітчизняна промисловість володіє вагомим інноваційним потенціалом, здатним забезпечити структурну трансформацію національної економіки і високий рівень науково-технологічного розвитку країни у цілому. Водночас в Україні досі переважаючими джерелами зростання у промисловості слугували резерви виробничих потужностей, що не були задіяні протягом кризового періоду, і сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура. Збереження існуючої моделі розвитку промислового сектору України з орієнтацією на низькотехнологічні виробництва та експорт може призвести до зниження конкурентних позицій національної економіки і подальшого нарощування технологічного відставання від розвинутих країн [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує наявність достатнього теоретико-методологічного базису проблематики формування і реалізації державної промислової політики на інноваційних засадах. Ця наукова тематика перебуває у центрі уваги О. Амоші [2], Ю. Бажала [3], В. Бодрова [4], В. Геєця, В. Семиноженка [5], З. Варналія [6], А. Мазаракі [7], Я. Жаліла [8] та ін. Але триваючий нині спад промислового виробництва в Україні призводить до уповільнення інноваційного і науково-технологічного розвитку країни, що потребує оновлення підходів до формування і реалізації сучасної інноваційної політики.

Мета статті полягає у здійсненні аналізу теоретичного підґрунтя формування інноваційної політики у промисловості і визначенні напрямів модернізації промисловості на основі активізації інноваційних процесів, повноцінного використання її потужного науково-технологічного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промислова політика як частина державної економічної політики має формувати стратегію розвитку промислового комплексу України та його окремих складових, задаючи певний тип економічного устрою.

В Україні формуванню та реалізації державної промислової політики перешкоджає відсутність належного інституційного забезпечення, що призводить до її фрагментарності, відсутності системного підходу та узгодженості розвитку окремих секторів промисловості, а також невідповідності цілей промислової політики

цілям та завданням в інших сферах державної економічної політики.

На сьогодні в Україні відсутній центральний орган виконавчої влади, головними функціями якого були б формування та реалізація державної промислової політики. Після реорганізації Міністерства промислової політики України, згідно Постанови Кабінету Міністрів України від 23 березня 2014 р. № 94 «Про реорганізацію Міністерства промислової політики України», шляхом його приєднання до Міністерства економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ) ці функції покладено на окремі департаменти МЕРТ, що значним чином звужує завдання та розпорошує повноваження та відповідальність у розробленні та реалізації державної промислової політики, знижуючи, таким чином, її ефективність.

Крім того, досі не утворено дорадчо-консультативного органу з розвитку промисловості при МЕРТ, створення якого планувалося під час наради з представниками галузевих асоціацій роботодавців, проведеної МЕРТ у квітні 2014 р. [9], що значно сприяло б посиленню державно-приватного партнерства у промисловому секторі та дозволило б враховувати інтереси бізнесу при формуванні державної промислової політики.

Досвід країн ОЕСР свідчить про те, що реалізація ефективної промислової політики вимагає розроблення багаторічних планів та бюджетів, а також ефективних механізмів моніторингу та оцінки їх реалізації [10], що передбачає наявність чіткої довгострокової стратегії розвитку промислового сектору. В Україні ж досі не розроблено комплексної державної стратегії розвитку промисловості, де напрями державної підтримки були б визначені у загальному балансі державних, секторальних, корпоративних і регіональних інтересів та ресурсів.

Спробою застосування стратегічного підходу у промисловості протягом усіх років незалежності України була затверджена у 2003 р. Державна програма розвитку промисловості на 2003–2011 рр., реалізація якої мала на меті створення конкурентоспроможного промислового комплексу та утвердження України як високотехнологічної держави. Проте завдання Програми, більшість з яких досі зберігають актуальність, переважно залишилися невиконаними.

Після завершення терміну дії Програми Кабінет Міністрів України видав розпорядження від 17.07.2013 р., № 603-р «Про схвалення Концепції загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року», реалізація положень якої мала забезпечити структурно-технологічні перетворення промисловості на середньо- і високотехнологічні виробництва шляхом збільшення частки вітчизняних розробок на основі поєднання інноваційної та промислової політики. Важливим пріоритетом промислової політики було визначено інтеграцію науки та виробництва шляхом створення науково-інноваційно-виробничих кластерів у високотехнологічних галузях на базі комерціалізації власних наукових розробок з використанням незадіяних виробничих потужностей державних підприємств та галузевих наукових інститутів. Проте Загальнодержавну цільову економічну програму розвитку промисловості на період до 2020 р., яку планувалося розробити на базі концепції, затверджено не було.

Однією з головних вад державної політики у промисловості в Україні є збереження традиційного секторального типу промислової політики, заснованого на селективній підтримці окремих галузей (вертикальний підхід), через надання окремим суб'єктам господарювання пільгових умов здійснення діяльності, бюджетних дотацій, преференцій під час здійснення державних закупівель тощо. Результатом такої політики стали: посилення корупційної складової при виробленні державної промислової політики; закріплення у промисловому секторі галузевих дисбалансів; посилення сировинного ухилу у виробництві та експорті, заснованого на експлуатації невідновних природних ресурсів та забрудненні навколишнього середовища; занепад потужного науково-технічного та інноваційного потенціалів української промисловості.

Проте повний відхід від секторального підходу при формуванні промислової політики не дозволить врахувати специфічний контекст окремих галузей, що є вкрай необхідним для концентрації зусиль та ресурсів на розвитку ключових технологій. Тому заходи вертикальної промислової політики мають поєднуватися з горизонтальною політикою, заснованою на інституціональних методах, що сприяють розбудові ринкової інфраструктури та затверджують спільний для всіх суб'єктів ринку порядок ведення господарської діяльності, впливаючи на всі підприємства промислового комплексу. Реалізація інституціональних методів не передбачає витрат ресурсів безпосередньо на об'єкти промислової політики (галузі, види виробництва, підприємства, регіони). Витрати пов'язані з проведенням організаційно-господарських перетворень, створенням відповідних інститутів ринку і регулюванням індустріального розвитку [11].

Світовий досвід свідчить про перехід багатьох країн від галузевої до корпоративно-кластерної структури економіки, яка дозволяє поєднати вертикальний та горизонтальний типи державної політики, забезпечує досягнення цілей промислової політики та комплексний підхід до вирішення проблем соціально-економічного розвитку. Прикладом застосування нових підходів у промисловій політиці є стратегія розвитку ЄС до 2020 р., у рамках якої застосування кластерної політики спрямоване на реалізацію двох ключових пріоритетів економічної політики:

– «промислова політика ери глобалізації» (метою є покращення бізнес-клімату, особливо для малих та середніх підприємств; підтримка розвитку міцної індустріальної бази, здатної до конкуренції на світовому рівні);

– «ресурсоефективна Європа» (метою є здійснення переходу до низьковуглецевої екологічно чистої економіки; підтримка використання відновлюваних джерел енергії, модернізація транспортного сектору тощо).

У Європі розроблено цілу низку документів, які визначають основи кластерної політики. На основі проведеного у 2003 р. широкомасштабного дослідження кластерних ініціатив у країнах ОЕСР (Global Cluster Initiative Survey), профінансованого Шведським агентством інноваційних систем (VINNOVA), у 2003 р. було розроблено «Зелену книгу кластерних ініціатив» (The cluster initiative Green Book), у якій було узагальнено досвід провідних європейських країн у створенні та розвитку кластерів конкурентоспроможності. У 2004 р. було розроблено «Білу книгу кластерної політики» (The Cluster Policies White Book), у якій описано досвід здійснення кластерної політики та найважливіші виклики для її реалізації. На сьогодні метою Європи є побудова кластерів світового рівня, які посилять міжнародну економічну інтеграцію.

Сучасними орієнтирами при формуванні державної промислової політики в Україні слід вважати положення Коаліційної угоди депутатських фракцій у Верховній Раді України VIII скликання, які містять пріоритетні напрями інституційного забезпечення прискореного економічного розвитку України **на основі розбудови інноваційно-інвестиційної моделі**.

Тому пріоритетним завданням державної промислової політики на сучасному етапі має бути модернізація національної промисловості на основі активізації інноваційних процесів, повноцінного використання її потужного науково-технологічного потенціалу. Занепад виробництва у вітчизняній промисловості, який спостерігається у 2014–2015 рр., доводить необхідність стимулювання структурних зрушень та здійснення комплексу заходів щодо збалансованого розвитку усіх підсистем національної інноваційної системи, підтримки інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання на всіх стадіях інноваційного процесу, стимулювання попиту на результати наукових досліджень і розробок, кваліфікований персонал, створення сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості [12].

Активізація інноваційної діяльності підприємств промисловості сприятиме реалізації її науково-технологічного потенціалу, що проявляється у [13]:

– підвищенні конкурентоспроможності продукції, яка виробляється промисловими підприємствами на основі використання нових або значно поліпшених способів виробництва, пов'язаних із застосуванням новітніх технологій, зокрема, ресурсо- та енергозберігаючих, удосконаленого виробничого устаткування;

– відкритті нових ринків й завоюванні нових позицій для промислової продукції та збільшенні обсягів продажу на основі впровадження нових методів продажу та просування товарів на ринки;

– поліпшенні фінансових результатів від діяльності промислових підприємств шляхом збільшення надходжень від реалізації продукції, що є новою або значно поліпшеною за своїми властивостями або способом використання;

– сприянні оновленню та більш повному використанню виробничих потужностей та технологічної бази промислового комплексу держави, що дозволить оптимізувати виробничі процеси, прискорити технологічну модернізацію промисловості та забезпечити розвиток галузевої реструктуризації промислового сектору України.

У довгостроковому періоді економічне зростання найбільшою мірою залежить не стільки від екстенсивних, скільки від інтенсивних факторів розширеного відтворення, які забезпечуються впровадженням у виробництво досягнень вітчизняної та світової науки, освоєнням прогресивної техніки, технологій, розвитком творчої ініціативи економічних суб'єктів. У сучасних умовах науково-технічний прогрес стає головним фактором тривалого зростання добробуту країни, а інновації – вирішальним фактором конкурентоспроможності національної економіки [6].

Ключова інтеграційна роль у формуванні інноваційного потенціалу промисловості України належить саме державі, яка має використовувати системні економічні інструменти державного впливу, що відповідають обраному стратегічному економічному курсу [7]. Докладаючи цілеспрямованих зусиль, наявний інноваційний потенціал промисловості України може забезпечити той «фундамент, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку» [8].

Державна інноваційна політика має стати рушійною силою підйому вітчизняних промислових підприємств і виведення їх з кризи. 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 ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції [14]. **Але на протязі багатьох років інноваційна політика здійснюється хаотично, на окремих напрямках, основними її вадами є наступні.**

1. Нерегламентованість механізмів реалізації стратегічних напрямів інноваційної діяльності, про що свідчить відсутність відповідного положення у Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 р. № 3715-VI.

2. Відсутність ефективної політики стимулювання інновацій на промислових підприємствах, що пригнічує інноваційний розвиток промисловості. Загальносвітова практика свід-

чить, що для активізації інноваційної діяльності необхідною є ефективна державна політика стимулювання цих процесів на підприємствах, у т.ч. шляхом застосування податкових та митних механізмів.

Законом України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV було передбачено такі механізми, як особливе оподаткування об'єктів інноваційної діяльності (сплата ПДВ, податку на прибуток суб'єктами інноваційної діяльності та земельного податку у розмірі 50% діючої ставки оподаткування), застосування прискореної амортизації із 20-відсотковою ставкою для основних фондів групи 3, звільнення від сплати ввізного мита та ПДВ при ввезенні в Україну сировини, устаткування, обладнання, комплектуючих та інших товарів, які не виробляються в Україні, необхідних для виконання пріоритетного інноваційного проекту. Проте ці норми так і не було реалізовано через щорічне зупинення їх дії відповідними законами про Держбюджет України, а з 25.03.2005 р. ці статті законодавчого акту було виключено на підставі Закону № 2505- IV «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 р.» та деяких інших законодавчих актів України».

3. Відсутність дієвих механізмів стимулювання впровадження інтелектуальних та науково-технічних ресурсів у виробничих процесах промислових підприємств. Так, досі не виконано положення Указу Президента України від 11.07.06 р. «Про рішення РНБО України від 6.04.2006 р. «Про стан науково-технологічної сфери та заходи щодо забезпечення інноваційного розвитку України» стосовно подання до Верховної Ради України законопроекту «Про стимулювання інноваційної діяльності та виробництва високотехнологічної продукції в Україні», що мав передбачити запровадження інвестиційно-інноваційного податкового кредиту і прискореної амортизації. Дані механізми стимулювання впровадження інновацій промисловими підприємствами також не враховано при прийнятті Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.

4. Нестабільність державного регулювання діяльності інноваційних структур, зокрема, технологічних парків, та щорічне погіршення умов їх діяльності. Технопарки являють собою інтеграційні форми і структури вищої освіти, науки і підприємництва, які створюють, доводять до промислового зразка і ефективно реалізують на внутрішньому та світовому ринках інноваційну продукцію. Тому неефективна державна політика щодо регулювання діяльності цих структур негативно впливає на впровадження на підприємствах інновацій та реалізацію інноваційної продукції.

Аналіз розвитку та застосування правової бази регулювання діяльності технопарків в Україні показав недостатню увагу з боку держави до забезпечення їх ефективного функціонування та нестабільність правового поля регулювання їх діяльності. Так, Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 р.» та деяких інших законодавчих актів України» від 25.03.2005 р. № 2505-IV із Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999 р. № 991-XIV виключено положення, які надавали спеціальний режим інноваційної діяльності технопаркам. Виключено, зокрема, ст. 4, яка визначала особливості оподаткування технопарків та їх учасників, дочірніх та спільних підприємств, дозволяючи суми ПДВ та податку з прибутку, пов'язані з виконанням проектів технологічних парків, не перераховувати до Держбюджету, а зараховувати на спеціальні рахунки для проведення наукової та науково-технічної діяльності, розвитку власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз. Виключено також ст. 6 Закону, яка звільняла від ввізного мита та ПДВ при ввезенні сировини, матеріалів, устаткування, обладнання, комплектуючих та інших товарів, які не виробляються в Україні, або виробляються, але не відповідають технічним характеристикам та міжнародним стандартам, для використання при виконанні проектів технологічних парків. А також положення ч. 3 ст. 8 Закону стосовно гарантій держави щодо стабільності встановлених Законом спеціального режиму інвестиційної та інноваційної діяльності технопарків.

Внесенням змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 12.01.2006 р. № 3333-IV деякі пільги відновлено, зокрема, звільнення від сплати податку на прибуток, одержаного при реалізації проектів технологічних парків, звільнення від ввізного мита нового устаткування, обладнання та комплектуючих, а також матеріалів, які не виробляються в Україні, для використання під час реалізації проектів технологічних парків. У той же час звільнення від податків імпорту нового устаткування, обладнання та комплектуючих, а також матеріалів не відновлено. Натомість введено норму щодо відстрочення податкових платежів по ПДВ при імпорті устаткування, обладнання та комплектуючих – на 720 календарних днів, при імпорті матеріалів – на 180.

Новою редакцією Закону про технопарки визначено форми державної фінансової підтримки діяльності технологічних парків та встановлено, що для фінансової підтримки технологічних парків запроваджується бюджетна програма підтримки діяльності технологічних парків, а порядок надання такої підтримки встановлює Кабінет Міністрів України. Проте на сьогодні вказаний порядок не прийнято.

Із внесенням змін Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України» від 02.12.2010 р. № 2756-

VI скасовано всі заходи державного сприяння інноваційній діяльності технологічних парків шляхом цільового субсидіювання, окрім звільнення від сплати ввізного мита при ввезенні в Україну для реалізації проектів технологічних парків нового устаткування, обладнання та комплектуючих, а також матеріалів, які не виробляються в Україні, та його зарахування на спеціальні рахунки технопарків, їх учасників та спільних підприємств.

Висновки. Неефективна інноваційна політика у промисловості призводить до того, що сьогодні Україна продовжує розвиватися без суттєвого використання свого інноваційного потенціалу. Інноваційна продукція освоюється в основному шляхом використання науково-технічних надбань попередніх років. Такий тип інноваційного розвитку має досить вузькі межі і не дає можливості підтримувати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств протягом тривалого періоду.

Модернізація промисловості на основі активізації інноваційних процесів, повноцінного використання її потужного науково-технологічного потенціалу потребує здійснення підтримки інноваційної активності суб'єктів господарювання на всіх стадіях інноваційного процесу, стимулювання попиту на результати наукових досліджень і розробок, створення сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості. У цьому напрямі необхідно:

– розробити комплексну стратегію інноваційного розвитку промисловості, в якій необхідно визначити пріоритети формування й реалізації збалансованої державної політики стосовно забезпечення розвитку національної інноваційної системи із залученням провідних науково-дослідних інститутів, органів державної влади, незалежних експертів у сфері інновацій, представників виробничої сфери;

– стимулювати процеси комерціалізації та впровадження інновацій у виробничі процеси підприємств, що дасть змогу підвищити їх інноваційну активність, сприятиме поєднанню інтелектуального й виробничого капіталів (забезпечити умови для зміцнення зв'язків між галузевими науково-дослідними установами та промисловим сектором з метою розвитку співпраці щодо створення й використання інтелектуальних і науково-технічних ресурсів у виробничих процесах промисловості, зокрема, у спосіб організації спеціальних майданчиків, на яких відбуватиметься ознайомлення представників промислового сектору з наявними інтелектуальними й науково-технічними розробками галузевих установ та з їх можливостями щодо проведення досліджень на замовлення промислового сектору;

– удосконалити державне регулювання міжнародного трансферу технологій у напрямі попередження припливу морально застарілих технологій до підприємств промисловості, що знаходяться в державній власності, у спосіб проведення державної експертизи технологічних рішень, що надходять з-за кордону, на основі перевірки новизни, ефективності, рівня безпеки й інших характеристик іноземної технології;

– активізувати державну політику підтримки розвитку кластерів, у т. ч. інноваційних, у такий спосіб:

• доопрацювання й затвердження Концепції створення кластерів в Україні, у якій необхідно визначити загальні засади створення та вектори розвитку кластерів в Україні відповідно до загальнонаціональних пріоритетів, розробити на її основі комплексну стратегію розвитку кластерів;

• використання механізмів державної підтримки промислових кластерів (передачу цим структурам об'єктів незавершеного будівництва; формування загальної інфраструктури для зменшення трансакційних витрат; об'єднання державних і приватних інвестицій; формування державного замовлення на продукцію кластерів; організацію урядових агентств з розвитку кластерів);

• сприяння популяризації кластерної моделі розвитку в промисловості (створення загальнонаціональної інформаційної бази даних про українські кластери, інформування підприємців про переваги кластерної моделі організації виробництва під час заходів з розвитку підприємництва, створення електронних форм заявок для підприємств, які бажають стати учасниками кластерів, висвітлення діяльності національних кластерів у ЗМІ);

• забезпечення формування виробничо-технологічної, фінансової, інформаційної та експертно-консалтингової інфраструктури інноваційного розвитку, що стимулюватиме системну підтримку інноваційної діяльності на кожному етапі інноваційних ланцюгів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Собкевич О.В., Сухоруков А.І., Шевченко А.В. та ін. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. / [О.В. Собкевич, А.І. Сухоруков, А.В. Шевченко та ін.]; за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2014. – 152 с.
2. Амоша О.І. Структурні зміни у промисловості України: стан та пріоритетні напрямки / О.І. Амоша та ін.; наук. ред. О.І. Амоша; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2004. – 179 с.
3. Экономическая оценка государственных приоритетов технологического развития / Под ред. д. эк. н. Ю.Н. Бажала. – К.: Ин-т экон. и прогнозирования НАН Украины, 2002. – Разд. 1 и 2.
4. Бодров В.Г. Державне регулювання інноваційної модернізації промислового комплексу України / [В.Г. Бодров, М.В. Гаман, В.О. Гусєв]; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Упр. орг. фундам. та приклад. дослідж. – К.: [НАДУ], 2010. – 72 с.
5. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.

6. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення / З.С. Варналій, О.П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – С. 141.
7. Мазаракі А.А., Мельник Т.М., Юхименко В.В., Костюченко В.М., Кудирко Л.П. та ін. 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.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – С. 44.
8. Жаліло Я.А., Архієреєв С.І., Базилюк Я.Б. та ін. Проблеми і пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / [Я.А. Жаліло, С.І. Архієреєв, Я.Б. Базилюк та ін.]. – К.: НІСД, 2005. – С. 3.
9. Триває реорганізація Міністерства промислової політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fpsu.org.ua/napryamki-diyalnosti/virobnicha-politika-ta-kolektivno-dogovirne-regulyuvannya/4933-trivae-reorganizatsiya-ministerstva-promislovoji-politiki-ukrajini.
10. OECD Perspectives on Global Development 2013: Industrial Policies in a Changing World: OECD Publishing, 2013. – 249 p.
11. Кондрашов О.М. Державна промислова політика як ефективний інструмент державного впливу на розвиток промисловості / О.М. Кондрашов // Державне будівництво. – 2007. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2007-2/doc/2/04.pdf.
12. Розпорядження КМУ від 17.06.2009 р. N 680-р «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-р.
13. Собкевич О.В., Сухоруков А.І., Савенко В.Г. та ін. Розвиток промислового потенціалу України в процесі після кризового відновлення / [О.В. Собкевич, А.І. Сухоруков, В.Г. Савенко та ін.]; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – С. 24
14. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV // Урядовий кур'єр. – 2002. – № 143.

УДК 338.24.01

Собко О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

ОЦІНКА ЕФЕКТІВ КРЕАЦІЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ЗАБЕЗПЕЧЕНИХ РОЗВИТКОМ РИНКОВОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

ASSESSMENT IN ENTERPRISE VALUE CREATION EFFECTS CAUSED BY MARKET INTELLECTUAL CAPITAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теорію інтелектуального капіталу та доведено його вплив на креацію вартості підприємства в умовах перманентного оточення. Визначено вектори удосконалення методики оцінки ефектів креації вартості підприємства, які виникають на основі функціонування ринкового капіталу, що має інтелектуальне походження. Запропоновано систему показників, які відображають вплив ринкового інтелектуального капіталу на формування ефекту креації вартості підприємства. Обґрунтовано принципи побудови, критерії та методику розрахунку показників, які використовуються для оцінки ефекту креації вартості підприємства, забезпеченого ринковим капіталом інтелектуального походження.

Ключові слова: ринковий інтелектуальний капітал підприємства, організаційні компетенції, креація вартості підприємства, ефект креації вартості підприємства, реальна вартість компетенції, інтелект-потенціальна вартість компетенції.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована теория интеллектуального капитала и доказано его влияние на креацию стоимости предприятия в условиях перманентной среды. Определены векторы усовершенствования методики оценки эффектов креации стоимости предприятия, которые возникают на основе функционирования рыночного интеллектуального капитала. Предложена система показателей, отражающих влияние рыночного интеллектуального капитала на формирование эффектов креации стоимости предприятия. Обоснованы принципы построения, критерии и методика расчета показателей, используемых для оценки эффектов креации стоимости предприятия, обеспеченного рыночным капиталом интеллектуального происхождения.

Ключевые слова: рыночный интеллектуальный капитал предприятия, организационные компетенции, креация стоимости предприятия, эффект креации стоимости предприятия, реальная стоимость компетенции, интеллект-потенциальная стоимость компетенции.

ANNOTATION

The theory of intellectual capital was investigated and its impact on business value creation under the conditions of an environment variables. The vectors of improvement of assessment methods in business value creation effects based on an market intellectual capital were defined. The system of indicators showing the impact of an market intellectual capital on the formation of business value creation effects was suggested. The principles of forming, criteria and calculating indicators methods used for assessment of market intellectual capital business value creation effects were demonstrated.

Keywords: enterprise market intellectual capital, organizational competencies, enterprise value creation, effect of enterprise value creation, actual value competence, intellect-potential competence value.

Постановка проблеми. Забезпечення успіху модерних підприємств, функціонуючих в умовах перманентних змін оточення, вимагає підвищення соціальної відповідальності, покращення транспарентності, запровадження інноваційних моделей розвитку, базованих на високій інтелектомісткості виробництв. Відтак, у сучасних наукових дослідженнях усе частіше акцентується увага на доцільності розвитку інтелектуального капіталу як ключового фактора креації вартості підприємства. Конструктивне вирішення поставлених завдань ґрунтується на розвитку ринкового капіталу, який має інтелектуальне походження і в сучасних умовах господарювання перетворився на важливий ресурс креації вартості підприємства. Поступ досліджень у цій проблематиці інтегрує два поняття – ринкового інтелектуального капіталу та креації вартості підприємства. Зважаючи на це, стає зрозумілим доцільність виділення їх архітектури та визначення взаємозалежностей.

Ретроспективний погляд на процеси кристалізації впливу ринкового інтелектуального капіталу на креацію вартості підприємства дозволяє стверджувати про їх зародження в межах розвитку теорії вартості. Тут помітним є період початку 90-х років XX ст., коли в економічній думці активізувалися дослідження у сфері маркетингу та оцінці його впливу на виробництво, зокрема, доцільно відзначити праці американського економіста українського походження, професора Вищої школи менеджменту Дж. Келлога при Північно-Західному університеті (США), засновника маркетингу, зорієнтованого на вартість Ф. Котлера, який пропонує розуміння вартості як «здійсненої клієнтом оцінки загальної здатності продукту задовольняти певну потребу», а джерелом вартості для підприємства виступає задоволення потреб клієнтів [1, с. 7]. Напрацювання науковця стали ключовим напрямками подальших економічних досліджень, спрямованих на вивчення ринку та виявлення у т. ч. і резервів креації вартості підприємств.

Подальше вивчення питань креації вартості підприємства спостерігаємо в межах зародження теорії інтелектуального капіталу, який, цілком слушно, за твердженням професора В. Геєця, «...об'єктивно підвищує ринкову вартість компанії» [2, с. 192]. Так, власне завдяки впливу інтелектуального капіталу ринкова вартість конкурентних фірм в умовах нової пара-

дигми господарювання суттєво відрізняється від їх балансової вартості.

На початку 1980-х років XX ст. М. Портер представив поняття «ринкових сигналів» *(market signals)*, що знайшли свій подальший розвиток у 1985 р. при визначенні місця «вартості покупця» *(buyer value)* у запропонованому «ланцюгу вартості» *(the value chain)* [3, с. 75–87, 113–146].

Принагідно відмітимо, що на етапі зародження теорії інтелектуального капіталу фундатор Т. Стюарт виділяв модуль споживчого капіталу у структуризації останнього [4, с. 67]. Пожвавлення досліджень інтелектуального капіталу як сукупності «нематеріальних активів», які мають ринкове походження – назва фірми, ринкова позиція, канали дистрибуції – «без яких компанія уже не може існувати», віднотовуємо у Е. Брукінґ [5, с. 12]. Не применшуючи цінності цим і низки інших досліджень, можемо констатувати, що вони стали підґрунтям для майбутніх наукових розвідок у сфері креації вартості підприємства на основі розвитку інтелектуального капіталу.

Свого подальшого розвитку теорія креації вартості підприємства набуває на основі маркетингової концепції інтелектуального капіталу. Це не випадково, адже дослідження вчених підтверджують, що здатність підприємства швидко реагувати на зміни є сьогодні чи не найважливішим фактором його успішності, конкурентоспроможності й інноваційності. Маркетингову концепцію інтелектуального капіталу підприємства опрацьовували вчені К.-Е. Свейбі шляхом врахування в модулі структурного капіталу складової споживчого капіталу, розвиток якого забезпечується на основі використання маркетингу [6, с. 44–47, 163–184; 7]; Л. Лін та П. Деллімор, які наголошують на важливості застосування стратегічного підходу до маркетингу, виділяючи капітал клієнта, постачальників, стратегічних бізнесових об'єднань та інвестора (знання з маркетингу) [8, с. 187–190]. Низка дослідників, зокрема, О. Бутнік-Сіверський [9, с. 21–23] та Б. Леонтьєв виділяють модуль клієнтського (ринкового) капіталу, сформованого фірмовими найменуваннями, брендами, діловою репутацією [10]. Так, дослідник С. Ілляшенко, розвиваючи маркетингову концепцію інтелектуального капіталу підприємства та послуговуючись структурними підходами, виділяє інтерфейсний капітал, що вміщує зв'язки з економічними контрагентами, інформацію про них, історію взаємин з економічними контрагентами, торговельну марку (бренд) [11, с. 93]. Привертає увагу дослідження О. В. Кендюхова, який запропонував складну структуризацію ринкового модуля інтелектуального капіталу підприємства, розділивши клієнтський і марочний капітали [12] та ін.

Незважаючи на розмаїтість досліджень, їх метою було визначення нових шляхів кращого задоволення потреб клієнта. Відтак, змушені констатувати, що подані вище наукові розвідки, на жаль, не дозволяють визначати вплив ринкового інтелектуального капіталу на креацію вартості підприємства.

Водночас перші спроби визначення важливості креації вартості підприємства на основі розвитку ринкового інтелектуального капіталу пропонуємо відзначити із працями, що з'явилися на початку 90-х років XX ст., зокрема, С. Джілдіна, Р. Пайка, які серед низки чинників креації вартості, що мають ринкове походження, виділяють: «креатори вартості» – рекламу, розвиток продукції, інші елементи маркетингу; «маркетингові активи» – товарні знаки, фірмові знаки, інформаційні системи; «зображення вартості» – логотип, репутація; «синтез маркетингових активів» або конкурентна перевага, – обґрунтовують вплив маркетингу на створення стратегічних конкурентних переваг підприємства [13, с. 44]. Підсумовуючи, відмітимо, що опрацювання маркетингової концепції інтелектуального капіталу підприємства було спрямоване на пошук шляхів кращого задоволення потреб клієнта в умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки, яке нині перетворилося на фундаментальний чинник забезпечення постійних процесів креації вартості.

Таким чином, зважаючи на результативність вищенаведених досліджень, вважаємо за доцільне погодитися із думкою виокремлення і застосування у подальших наукових розвідках поняття «ринковий інтелектуальний капітал», що дозволить раціонально планувати і оптимізувати витрати на його формування, використання та позитивно впливатиме на креацію вартості сучасних підприємств. Незважаючи на низку переваг, які мають модерні суб'єкти господарювання, удосконалення методичних аспектів оцінки ефектів креації вартості підприємства, в основі виникнення яких лежить ринковий інтелектуальний капітал, що і є предметом пропонованого дослідження, залишаються актуальними та своєчасними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження процесів креації вартості підприємства з'являються у науковому термінологічному полі в межах розвитку теорії управління вартістю, основоположником якої вважається А. Раппапорт [14]. Подальші наукові розвідки у сфері оцінки впливу ринкового інтелектуального капіталу на вартість підприємства, цілком слушно, можна частково пов'язати із дослідженнями питань міграції вартості, характерними різних моделей бізнесу А. Яблоньского, А. Які [15; 16]; особливостей забезпечення креації вартості у Дж. Мактаггарт, П. Контес і М. Манкінс [17, с. 2, 69–110]; комунікаційних технологій зв'язків зі споживачами у Т. Дуенінга, Р. Літріха, М. Лєхтера [18, с. 73–75]; клієнтського капіталу у Т. Долігальского, Н. Халлєндер та М. Кукко [19]; знань про клієнта у Б. Добєґали-Корони [20, с. 341–357, 439–469] тощо. Однак запропоновані вище дослідження,

на жаль, не пропонують економічного обґрунтування доцільності креації вартості сучасних підприємств, тобто оцінки ефектів креації вартості, розглянутих крізь призму розвитку ринкового інтелектуального капіталу підприємства.

Розмаїття палітри методів оцінки впливу інтелектуального капіталу на креацію вартості підприємства та визначення її ефектів, пропоноване в сучасній економічній літературі, є багатогранним і неоднозначним. Лідирують тут методики оцінки ефектів креації вартості підприємств, які базуються на удосконаленні відомих фінансових показників *WACC, DCF, FCFF, CFPS, CFROI, EVA, SVA* тощо [21, с. 378; 22, с. 157–190]. Водночас привертають увагу публікації, які, виділяючи переваги та недоліки фінансових методик оцінки ефектів креації вартості підприємства, виводять їх, цілком слушно, в дискусійну площину, що підтверджує перспективність таких векторів спрямування наукових розвідок, які виступають предметом нашого дослідження.

Вирішення невиділених раніше частин загальної проблеми. Презентовані вище результати моніторингу методик оцінки ефектів креації вартості підприємства, ринковими чинниками інтелектуального походження дозволили виявити низку прогалин і недоопрацювань у цій сфері досліджень, що зумовлено як новизною теорії інтелектуального капіталу, так і постійною динамікою розвитку теорії вартості.

Проведене нами дослідження довело, що економічне обґрунтування доцільності креації вартості підприємства, розглянутої крізь призму розвитку ринкового інтелектуального капіталу у бізнесовому секторі, є логічним саме шляхом оцінки її ефектів. Відтак, віддаючи належне напрацюванням усіх дослідників, зазначимо, що удосконалення методики оцінки ефектів креації вартості сучасних підприємств, яка дозволить визначати вектори розвитку колективного інтелектуального капіталу, який має ринкове походження, є своєчасною і доцільною.

Мета статті полягає у представленні авторського підходу до оновлення методики оцінки ефектів креації вартості підприємства, які виникають у сфері функціонування ринкового інтелектуального капіталу, зокрема, виділенні принципів, критеріїв, систематизації показників, технологій їх розрахунку, а також обґрунтуванні доцільності застосування в практиці господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток сучасних, конкурентоспроможних суб'єктів господарювання усе частіше визначається їх потенційними можливостями до налагодження постійних процесів креації вартості. Аналізуючи динаміку ринкової вартості відомих світових фірм, представлену у популярному *Forbs*, приходимо до розуміння прямої залежності її змін від вартості марки. Так, протягом декількох років лідируючі позиції серед вартості брендів утримує *Apple*, хоча зростання цього показника у 2015 р. сповільнилося в порівнянні з попереднім роком. Водночас зростання вартості бренду *Apple* забезпечує успішність її функціонування, навіть незважаючи на трьохкратно менші в порівнянні з *Samsung* обсяги рекламних витрат [24]. Динаміка зміни вартості бренду найбільш відомих світових фірм у 2012–2014 рр. представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка вартості бренду найбільших світових фірм у 2012–2014 рр.

Фірма	Вартість бренду, млрд. дол. США		
	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Apple	182,951	185,071	98,316
IBM	115,985	112,536	78,808
Coca-Cola	74,286	78,415	59,546
Microsoft	76,651	69,814	98,316
Google	107,857	113,669	93,291
McDonalds	95,188	90,256	41,992

**Джерело: складено автором на основі: [23–25]*

Так, такі відомі модерні фірми, як *Apple* (вартість бренду у 2015 р. – 145,5 млрд. дол. США та зростання на 17%; у 2014 р. – 98,316 млрд. дол. США та зростання на 28%), *Google* (у 2014 р. – 93,291 млрд. дол. США, зростання на 34%), *Coca-Cola* (у 2014 р. – 59,546 млрд. дол. США, зростання на 3%), *IBM* (у 2014 р. – 78,808 млрд. дол. США, зростання на 4%), *Microsoft* (у 2014 р. –98,316 млрд. дол. США, зростання на 28%), продовжують займати панівні місця у списку найдорожчих брендів, наприклад, у *Best Global Brands* [24; 25]. Аналітики підтверджують, що найбільше зростання вартості бренду у 2014 р. забезпечив собі *Twitter* (185%). Дещо нижчими темпами у 2014 р. зростала вартість бренди пошукової системи *Baidu* – 161% та *Facebook* – 146% в порівнянні до попереднього року [25]. Наведені факти є додатковим свідченням важливості впливу інтелектуального капіталу, ринкового походження на креацію вартості сучасних підприємств.

Важливим напрямом удосконалення управління вартістю нині виступають процеси креації вартості підприємства. У нашому дослідженні пропонуємо дотримуватися погляду на креацію вартості підприємства як постійних в просторі та часі інноваційно-гармонійних процесів інтелектуалізації праці у виробничій, комерційній чи соціальній сферах його функціонування, які дозволяють мінімізувати величину «лакуни вартості».

Умови нової парадигми господарювання характеризуються посиленням впливу на креацію вартості фактору ринкового інтелектуального капіталу, який охоплює сформовані підприємством організаційні компетенції у сфері інтелектуального маркетингу.

Опираючись на архітектуру інтелектуального капіталу як сукупність індивідуального (капітал знань і капітал компетенцій), колективного (інноваційного, інформаційного та рин-

кового) та соціального (локальний і публічний) капіталів, враховуючи поняття «лакуна вартості», пропонується авторський підхід до побудови моделі оцінки ефектів креації вартості підприємства, який може бути застосованим при здійсненні їх економічної діагностики. При цьому зауважимо, що ефект креації вартості підприємства, спричинений розвитком інтелектуального капіталу, пропонуємо розглядати як кінцевий результат, отриманий внаслідок зміни величини «лакуни вартості».

Відтак, вважаємо за доцільне виділити фундаментальні положення авторського підходу до удосконалення методики оцінки ефектів креації вартості підприємства, які виникають на основі розвитку інтелектуального капіталу, зокрема:

• «лакуна вартості» *(VG)* виникає при порівнянні двох величин – потенційної (економічної) *(VP)* та ринкової *(MV)* вартості підприємства;

• креація вартості має місце, коли темпи росту потенційної вартості перевищують темпи росту ринкової вартості, тобто $T_{VP} \succ T_{MV}$;

• ефект креації вартості є позитивним, коли VP > MV, і, негативним – VP < MV;

• сумарний ефект креації вартості підприємства (E_{Σ}) визначається на основі складання модульних (проміжних) ефектів, отриманих на рівні складових елементів інтелектуального капіталу суб'єкта господарювання – індивідуального, колективного, соціального. У нашому дослідженні детально зупинимося саме на модулі ринкового інтелектуального капіталу підприємства, як найважливішому чиннику забезпечення ефектів креації вартості.

Оновлення підходів до оцінки ефектів креації вартості підприємства, розглянутих крізь призму розвитку ринкового інтелектуального капіталу, базується на застосуванні принципів, притаманних для реалізації інноваційної моделі розвитку, зокрема:

– науковості – гарантуватиме її базування на сучасних наукових досягненнях, що набуває надзвичайної актуальності в умовах «економіки знань», забезпечуючи швидкість прийняття управлінських рішень;

– креативності – розширить застосування творчих підходів при розробці показників, технологій їх обрахунку;

– гнучкості – забезпечить можливості швидкої адаптації до змін, які виступають важливим атрибутом сучасних наукових розвідок;

– соціальної відповідальності – дозволить утримувати високий рівень розвитку індивідуального інтелектуального капіталу, який нині виступає в якості ключового чинника процесів креації вартості підприємств.

Для повноти оцінки ефектів креації вартості підприємства, які виникають на основі розвитку ринкового інтелектуального капіталу, пропонуємо застосовувати критерій максимізації величини ефекту, що виступає в якості обґрунтування її економічної ефективності. При цьому наголосимо на фундаментальних постулатах, зокрема, для визначення ефекту креації вартості підприємства, отриманого на основі функціонування і розвитку ринкового інтелектуального капіталу, пропонуємо використовувати показник величини «лакуни вартості». Ефект креації вартості буде максимальним при умові, коли не лише потенційна вартість перевищуватиме ринкову ($VP \succ MV$), а й тоді, коли темпи росту першої перевищують темпи росту другої ($T_{VP} \succ T_{MV}$).

Сучасні умови господарювання, характеризуючись високим рівнем інноваційності та інтелектомісткості виробництв, дозволяють отримувати ефект креації вартості підприємства, створений ринковим інтелектуальним капіталом. Фундаментальні постулати побудови авторської методики оцінки ефекту креації вартості підприємства у частині розвитку ринкового інтелектуального капіталу базуватимемо на удосконаленій нами структуризації останнього. Так, згідно наших припущень, функціонування і розвиток ринкового інтелектуального капіталу відбувається у межах розробки корпоративних брендів, марок товарів, репутації підприємства тощо. Своє відображення це знаходить у формуванні модуля капіталу організаційних компетенцій, які мають ринкове походження, що й дозволяє забезпечувати зміни величини «лакуни вартості», проявляючи резерви забезпечення зростання ефекту креації вартості підприємства.

Дотримуючись цієї вимоги, враховуючи вищенаведені критерії і структуризацію, нами запропонована чотирьохрівнева методика оцінки ефекту креації вартості підприємства, створеного ринковим інтелектуальним капіталом, яка містить механізм розрахунку наступних показників:

1) визначаємо вартість однієї організаційної компетенції, отриманої в результаті функціонування і розвитку ринкового інтелектуального капіталу:

$$W_{1KKR} = \frac{W_{KR}}{N_{KR_B}}, \qquad (1)$$

де W_{1KKR} – вартість організаційної компетенції, яка має ринкове походження, грн.;

W_{KR} – вартість ринкових компетенцій (гудвіл, бренд, марки тощо), грн.;

N_{KR_B} – кількість використаних організаційних компетецій, ринкового походження, од.

2) визначаємо реальну вартість капіталу організаційних компетенцій, ринкового походження:

$$W_{KKR_{Pi}} = W_{1KKR} \times N_{KR_B}, \qquad (2)$$

де $W_{KKR_{pi}}$ – реальна вартість капіталу організаційної компетенції, яка має ринкове походження, грн.;

W_{1KKR} – вартість організаційної компетенції, яка має ринкове походження, грн.;

$N_K R_B$ – кількість використаних організаційних компетецій, ринкового походження, од.

3) визначаємо інтелект-потенційну вартість капіталу організаційних компетенцій ринкового походження:

$$W_{KKR_{I-\Pi i}} = W_{1KKR} \times N_{KR_{\Sigma}}, \quad (3)$$

де $W_{KKR_{I-\Pi i}}$ – інтелект-потенційна вартість капіталу організаційних компетенцій ринкового походження, грн.;

W_{1KKR} – вартість організаційної компетенції, яка має ринкове походження, грн.;

$N_{KR_{\Sigma}}$ – загальна кількість організаційних компетецій, ринкового походження, од.

4) визначаємо ефект, або величину «лакуни вартості», забезпечений рівнем розвитку колективного інтелектуального капіталу в межах ринкового модуля:

$$E_{KKR} = \Delta VG_{KKRi} = W_{KKR_{I-\Pi i}} - W_{KKRpi} \Rightarrow \Delta VG_{3R}, \quad (4)$$

де E_{KKR} – ефект креації вартості підприємства, створений ринковим інтелектуальним капіталом;

ΔVG_{KKRi} – зміна величини «лакуни вартості», сформованої ринковим інтелектуальним капіталом, грн.;

$W_{KKR_{I-\Pi i}}$ – інтелект-потенційна вартість капіталу організаційних компетенцій ринкового походження, грн.;

W_{KKRpi} – реальна вартість капіталу організаційної компетенції, яка має ринкове походження, грн.

Розрахована таким чином величина «лакуни вартості» (ΔVG_{3R}) є проміжним ефектом креації вартості підприємства, забезпеченим розвитком колективного інтелектуального капіталу, сформованим в межах ринкового модуля.

У запропонованому авторському підході до побудови методики оцінки ефектів креації вартості підприємства, які виникають на основі розвитку ринкового інтелектуального капіталу, акцентуємо увагу доцільності виділення капіталу організаційних компетенцій, який покладено в основу визначення зміни величини «лакуни вартості». Такий підхід, у свою чергу, дозволяє забезпечувати досягнення високих значень показника ефекту креації вартості підприємства шляхом формування потенціалу до розвитку колективного інтелектуального капіталу, що має ринкове походження.

Висновки. Представлений вектор наукових розвідок доводить, що найкращим варіантом економічного обґрунтування доцільності забезпечення постійних процесів креації вартості підприємства на основі розвитку ринкового інтелектуального капіталу виступає показник ефекту. Методичні підходи до оцінки ефектів креації вартості підприємств, забезпечених розвитком ринкового інтелектуального капіталу, перебувають на початковій стадії, що зумовлено відносною новизною як концепції інтелектуального капіталу, так і теорії креації вартості. Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що посилення впливу ринкового інтелектуального капіталу на ефекти креації вартості інтелігентних підприємств буде спостерігатися і надалі. Зважаючи на це новелізація методик оцінки ефектів креації вартості підприємства, забезпечених розвитком ринкового інтелектуального капіталу є оправданою.

Запропоновані нами постулати побудови методики оцінки ефектів креації вартості підприємства, які виникають на основі розвитку ринкового інтелектуального капіталу, забезпечують її універсальність, комплексність та конструктивність. Розроблена нами методика оцінки ефектів креації вартості, отриманих у межах розвитку ринкового інтелектуального капіталу, побудована на застосуванні синтетичного показника вартості капіталу організаційних компетенцій ринкового походження, який дозволяє обчислювати зміну величини «лакуни вартості», показник якої дуже вдало відображає розмір ефекту креації вартості, отриманого на цій основі. Показник вартості організаційних компетенцій ринкового походження є якісним і кількісним вираженням розвитку ринкового інтелектуального капіталу. Формування капіталу організаційних компетенцій ринкового походження дозволяє зменшувати величину «лакуни вартості», створюючи на цій основі появу резервів для забезпечення зростання ефекту креації вартості підприємства.

Вдалою перевагою пропонованої методики є виділення вимірників реальної та інтелект-потенційної вартості організаційної компетенції, яка має ринкове походження. Пропоноване нами дослідження відкриває горизонти для напрацювання конструктивного оціночного інструментарію, технологій та показників, їх систематизації та врахування розмаїтості вимірників у подальших наукових розвідках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kotler Ph. Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie, kontrola / Philip Kotler; [tł. z ang.]. – Warszawa: Gebethner & Ska, 1994. – 743 [1] s. – (XXX).
2. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В.М. Геєця; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К.: «Основа», 2006. – 588 с.
3. Porter M. Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors: with a New Instruction / Michael Eugeniush Porter. – New-York: The Free Press, 1998. – 420 p.
4. Steward T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / Tomas A. Steward. – New-York: Doudleday&Currency, 1997. – 278 [2] p.
5. Brooking A. Intellectual Capital. Core Asset for the Third Millennium Enterprise / Annie Brooking. – London: International Thomson Business Press, 1997. – 204 [7] p.
6. Sveiby K. E. The New Organizational Wealth / Karl-Erik Sveiby. – San Francisco, 1997. – 220 [8] p. – (Managing & Measuring Knowledge-Based Assets).
7. Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangibles Assets / Karl –Erik Sveiby [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sveiby.com/articles/IntangileMetods.htm.
8. Lim L. L. K. Intellectual Capital: Management Attitudes in Service Industries / Lyn L. K. Lim, Peter Dallimore // Journal of Intellectual Capital. – 2004. – Vol. 5. № 1. – P. 187–190.
9. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект / О.Б Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 1. – С. 16–27.

10. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе: оценка, ориентиры, моделирование, защита прав / Б.Б. Леонтьев. – М.: Издательский центр «Акционер», 2002. – 196 с.
11. Ілляшенко С.М. Актуальні проблеми управління інтелектуальним капіталом підприємства / С.М. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 2. – С. 91–101.
12. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: [монографія] / О.В. Кендюхов. – Донецьк: НАН України; Інститут економіки промисловості; ДонУЕП, 2008. – 363 с.
13. Dobija D. Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa / Dorota Dobija – Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, 2004. – 246 [1] s.
14. Rappaport A. Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors / Alfred Rappaport. – New-York: Free Press, 1998. – 224 p. – (2 Edition).
15. Jabłoński A. Cykl życia wartości przedsiębiorstw wobec kondycji modelu biznesu / Adam Jabłoński, Marek Jabłoński. // Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie. – 2013. – № 4. – S. 57–63.
16. Jaki A. Wycena i kształtowanie wartości przedsiębiorstwa / Andzrej Jaki. – Wydanie IV poszerone. – Kraków: Oficyna a Wolters Kluwer business, 2008. – 199 s.
17. McTaggart J. The Value Imperative: Managing for Superior Shareholder Returns / James M. McTaggart, Peter W. Kontes, Michael C. Mankins. – New-York: The Free Press, 1994. – 367 p.
18. Duening N. T. Technology Entrepreneurship: Creating, Capturing, and Protecting Value / Thomas N. Duening, Robert A. Lisrich, Michael A. Lechter. – Amsterdam: Published by Elsevier Inc., 2010. – 562 p.
19. Hellander N. A Value-Creating Network Analysis from Software Business / Nina Hellander, Marianne Kukko. // International Journal of Management and Marketing. – 2009. – Vol. 2. – № 1. – P. 73–88.
20. Strategia Lizbońska a zarządzanie wartością / [Andrzej Drwiłło, Małgorzata Wróblewska, Dorota Czykier-Wierzba i in.]; red. Leszek Pawłowicz. – Warszawa: CeDeWu, 2006. – 529 [1]s.
21. Strategia Lizbońska a zarządzanie wartością / [Andrzej Drwiłło, Małgorzata Wróblewska, Dorota Czykier-Wierzba i in.]; red. Leszek Pawłowicz. – Warszawa: CeDeWu, 2006. – 529 [1]s.
22. Współczesne żródła wartości przedsiębiorstwa/ [A. Herman, W. Szymański, G.Wójtowicz oraz inni]; red. Barbary Dobiegały-Korony i Andrzeja Hermana. – Warszawa: Difin, 2006. – 499 [6] s.
23. Najdroższe marki świata [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.forbes.pl/najdrozsze-marki-swiata-top-10-najcenniejszych-marek-swiata,galeria,155662,1,1.html.
24. Najcenniejsze marki świata 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.forbes.pl/najdrozsze-marki-swiata-2015-apple-dominuje,artykuly,194417,1,1.html.
25. 10 najdroższych marek świata [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://biznes.onet.pl/wiadomosci/marketing/apple-i-lego-kroluja-wsrod-swiatowych-marek/76qf3j.

УДК 330.341.4:338.45

Сороківська О.А.
кандидат економічних наук, доцент
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

FEATURES OF FORMATION THEORETICAL PRINCIPLES OF ECONOMIC SECURITY SMALL BUSINESS

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено аналіз теоретичних підходів до визначення економічної безпеки підприємства, надано авторське розуміння категорії «економічна безпека малого підприємства». Для удосконалення сутнісного наповнення категорії «економічна безпека підприємства» з позицій узгодження інтересів та нейтралізації загроз у дослідженні запропоновано розглядати економічну безпеку підприємств малого бізнесу як багаторівневу структуру, що представлена у вигляді «матриці». У статті охарактеризовано функції управління при забезпеченні економічної безпеки підприємства малого бізнесу, а також здійснено аналіз методологічного підґрунтя формування знань про економічну безпеку підприємства.

Ключові слова: мале підприємство, економічна безпека, економічні інтереси, внутрішні та зовнішні загрози, суб'єкти підприємницької діяльності.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлен анализ теоретических подходов к определению экономической безопасности предприятия, предоставлено авторское понимание категории «экономическая безопасность малого предприятия». Для усовершенствования сущностного наполнения категории «экономическая безопасность предприятия» с позиций согласования интересов и нейтрализации угроз в исследовании предложено рассматривать экономическую безопасность предприятий малого бизнеса как многоуровневую структуру, которая представлена в виде «матрицы». В статье охарактеризованы функции управления при обеспечении экономической безопасности предприятия малого бизнеса, а также осуществлен анализ методологической основы формирования знаний об экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: малое предприятие, экономическая безопасность, экономические интересы, внутренние и внешние угрозы, субъекты предпринимательской деятельности.

ANNOTATION

The article analyzes theoretical approaches to the definition of economic security, provided copyright understanding of the category of «economic security of a small business.» To strengthen the essential content category «economic security» from the standpoint of reconciling the interests and neutralizing threats in the proposed study to examine the economic security of small businesses as tiered structure, represented as a «matrix». The article describes management functions while providing economic security for small businesses as well as the analysis of the methodological basis of formation of knowledge about economic security.

Keywords: small business, economic security, economic interests, internal and external threats undertakings.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями. Сучасний період розвитку економічних відносин в Україні супроводжується високим рівнем конфліктності, політичною та економічною нестабільністю, децентралізацією та диверсифікацією виробництва, зміною умов господарювання та зростанням конкурентної боротьби між підприємствами малого бізнесу, посиленням впливу на діяльність суб'єктів господарювання зовнішнього середовища, основними рисами якого є невизначеність та наявність військового конфлікту. Ці процеси спричиняють втрату ринків збуту підприємствами малого бізнесу, відтік висококваліфікованих кадрів та науково-технічних розробок, погіршення фінансового стану (іноді до повного банкрутства). Як засвідчують статистичні дані, за період з 2011 по 2014 рр. більш як третина малих підприємств в Україні працюють збитково і поза потребами ринку, що в значній мірі сприяє зниженню як рейтингу конкурентоздатності України, так і рівня безпеки національної економіки [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, на які спирається автор. В Україні перші наукові розробки присвячені проблемам забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності почали з'являтися лише на початку 2000-х років та за перше десятиріччя XXI століття набрали значних обертів щодо теоретичного обґрунтування та прикладних розробок у висвітленні питань, пов'язаних зі стійким функціонуванням вітчизняних суб'єктів господарювання. До найбільш серйозних досліджень у цьому напрямі слід віднести праці Г.В. Козаченко та В.П. Пономарьова [2], О.Я. Кравчука [3], О.А. Кириченка та П.Я. Пригунова [4], А.О. Єпіфанова [5], О.М. Ляшенко [6], В.І Франчука [7], де з позицій системного підходу здійснена спроба визначення сутності економічної безпеки, побудови механізму її забезпечення та оцінювання досягнутого підприємством стану безпеки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття. Проте, незважаючи на значний доробок вітчизняних та зарубіжних фахівців в галузі економічної безпеки підприємства, теоретична база для формування концептуальних основ останньої має недостатній ступінь вивчення, що обумовлює необхідність розробки теоретико-методологічних засад гарантування безпечного функціонування та розвитку суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті. Основу будь-якої науки і науки про економічну безпеки підприємства зокрема складає понятійний апарат. Разом з тим у сучасній науковій думці існують різні точки зору на визначення як самої категорії «економічна безпека підприємства», так і суміжних з нею понять, таких як «система економічної безпеки підприємства», «забезпечення економічної безпеки підприємства», що суттєво гальмує процес формування теоретичних засад безпечного функціонування підприємства та зумовлює необхідність подальшого удосконалення понятійного апарату. Тому основною метою статті є здійснити уточнення понятійного апарату формування та забезпечення економічної безпеки підприємств малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Неусталеність понятійно-категоріального апарату науки про економічну безпеку пов'язана у першу чергу з тим, що категорія «економічна безпека підприємства (суб'єкта

Таблиця 1

Наукові погляди на визначення категорії «економічна безпека підприємства»

№ з/п	Автор	Визначення
		Стан господарюючого суб'єкта, що характеризується високим ступенем захищеності від існуючих небезпек та загроз
1.	Омелянович Л.О., Долматова Г.Є. [8, с. 46]	Економічна безпека – це такий стан захищеності підприємства при організації взаємовідносин з іншими суб'єктами і його ресурсів, при якому гарантується стабільність функціонування, розширення, відтворення, впровадження і широке використання науково-технічних досягнень і соціальний розвиток.
2.	Шкарлет С.М. [9, с. 29]	Економічна безпека є універсальною категорією, що відбиває захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на усіх рівнях. Базовим підґрунтям економічної безпеки підприємства є механізм забезпечення збалансованого та безупинного розвитку, що досягається за допомогою використання усіх видів ресурсів і підприємницьких можливостей, за якими гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного та соціального розвитку.
3.	Шваб Л.І. [10, с. 538]	Економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути виниклі загрози або пристосуватися до наявних умов, що негативно впливають на його діяльність.
4.	Бендіков М.А. [11, с. 8]	Економічна безпека – це захищеність науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу підприємства від прямих (активних) або непрямих (пасивних) загроз.
5.	Ковальов Д., Сухорукова Т. [12, с. 49]	Економічна безпека – захищеність суб'єкта господарювання від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози, або пристосуватись до існуючих умов, що не відбиваються негативно на їх діяльності.
		Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для стабільного функціонування підприємства
6.	Фоміна М.В. [13, с. 11]	Економічна безпека підприємства – це стан найбільш ефективного використання ресурсів з метою ліквідації загроз, забезпечення ефективного і стабільного функціонування підприємства в поточному та перспективному періодах.
8.	Шевельов А.Є. [14, с. 68]	Економічна безпека підприємства – це такий його стан, за якого при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів підприємство добивається упередження, ослаблення чи захисту від існуючих небезпек та загроз та забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та підприємницького ризику.
7.	Олейніков Є.О. [15, с. 129]	Економічна безпека – це стан найефективнішого використання ресурсів для запобігання загрозам і забезпечення стабільного функціонування підприємства в умовах сьогодення і в майбутньому.
		Здатність підприємства виконувати цілі корпоративної стратегії в умовах невизначеного й конкурентного середовища
9.	Лапченко Є.М. [16, с. 39]	Економічна безпека підприємства – здатність ефективно функціонувати в умовах існуючих загроз, а також адаптуватися до змін внутрішніх та зовнішніх умов у відповідності до економічної політики держави без зниження конкурентоздатності та ефективності
		Захищеність життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, що забезпечується системою заходів спеціального, фінансово-економічного, організаційного й соціального характеру
10.	Єпіфанов А.О. [5, с. 25]	Під економічною безпекою слід розуміти здатність підприємства ефективно та стабільно здійснювати свою господарську діяльність шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання ресурсів підприємства та нівелювати вплив негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища
11.	Шликов В.В. [17, с. 138]	Економічна безпека підприємства – стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних загроз

Продовження таблиці 1

Стан виробничих відносин і організаційних зв'язків, при яких забезпечується стабільність функціонування та прогресивний розвиток підприємства		
12.	Белоусова І.А. [18, с. 17]	Економічна безпека підприємства передбачає стійкий, тобто збалансований безупинний та сталий розвиток, що досягається за допомогою використання усіх видів ресурсів і підприємницьких можливостей, за якими гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам), забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні і в майбутньому.
13.	Камлик М. І. [19, с. 38]	Економічна безпека суб'єкта підприємницької діяльності є таким станом розвитку господарюючого суб'єкта, який характеризується стабільністю економічного й фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності.
14.	Капустін М. [20, с. 45]	Економічна безпека – це сукупність чинників, які забезпечують незалежність, стійкість, здатність суб'єкта господарювання до прогресу в умовах дестабілізуючих факторів.
15.	Іванілов О.С. [21, с. 655]	Економічна безпека – стан соціально-технічної системи підприємства, котрий дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації за допомогою наявних ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації та зв'язків менеджменту.
Забезпечення умов збереження майна та комерційної таємниці		
16.	Дикий А.П. [22, с. 7]	Під економічною безпекою підприємства розуміють стан збереження його майна та інформації відповідно до обраної стратегії та принципу безперервності діяльності.
17.	Соколов Я.В. [23, с. 523]	Економічна безпека підприємства – забезпечення умов збереження комерційної таємниці і інших секторів підприємства
18.	Дарнопих Г. [24, с. 148]	Економічна безпека підприємства – забезпечення умов збереження комерційної таємниці

[узагальнено автором]

господарювання, суб'єкта господарської діяльності)» порівняно недавно з'явилася в понятійному апараті економічної науки. І як усяке нове поняття, вона ще не має загальновизнаного тлумачення, адже не існує єдиної думки вчених у сфері економічної безпеки щодо змісту цього терміну.

Здійснений аналіз теоретичних підходів до визначення економічної безпеки підприємства (табл. 1) дозволив виділити наступні погляди науковців на цю категорію:

– стан господарюючого суб'єкта, що характеризується високим ступенем захищеності від існуючих небезпек та загроз;

– стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для стабільного функціонування підприємства в сучасних умовах та в майбутньому;

– здатність підприємства виконувати цілі корпоративної стратегії в умовах невизначеного й конкурентного середовища;

– захищеність життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, що забезпечується системою заходів спеціального, фінансово-економічного, організаційного і соціального характеру;

– стан виробничих відносин і організаційних зв'язків, при яких забезпечується стабільність функціонування підприємства та прогресивний розвиток;

– забезпечення умов збереження майна та комерційної таємниці.

Дослідження поглядів окремих науковців на сутність категорії «економічна безпека підприємства» дозволило виділити наступну залежність. Частина із них [22; 12; 13; 10] розглядає економічну безпеку як стан захищеності підприємства від впливу загроз, при якому забезпечується досягнення поставлених цілей навіть в ситуації невизначеності зовнішнього середовища та прийняття ризикованих управлінських рішень. Інші дослідники [5; 8; 24; 15] вважають економічну безпеку сукупністю процесів щодо ефективного використання ресурсів підприємства шляхом здійснення заходів спеціального, фінансово-економічного, організаційного й соціального характеру для досягнення підприємством стану стабільного функціонування та розвитку.

У розвиток теми дослідження та з метою визначення управлінської складової у забезпеченні процесів підтримання стійкого функціонування та розвитку підприємства малого бізнесу, надано авторське розуміння категорії «економічна безпека малого підприємства», яке трактується як здатність суб'єкта господарювання ефективно та безперервно здійснювати свою діяльність на основі формування та реалізації сукупності взаємопов'язаних управлінських процедур, що дозволять оптимізувати використання корпоративних ресурсів та узгодити економічні інтереси усіх його ринкових контрагентів з метою нівелювання впливу загроз внутрішнього та зовнішнього середовища на господарську діяльність малого підприємства.

Таке визначення економічної безпеки обґрунтоване комплексністю даної категорії, яка характеризується не тільки внутрішніми процесами всередині малого підприємства, але

і впливом на нього зовнішнього середовища. Відтак, доцільним буде твердження, що економічна безпека підприємства малого бізнесу відбиває узгодженість, збалансованість його інтересів і інтересів суб'єктів зовнішнього середовища. З цих позицій економічна безпека малого підприємства розглядається як практичне втілення положень теорії ресурсної взаємозалежності, відповідно до якої у своїй діяльності підприємство повинне брати до уваги не тільки власні інтереси, а й інтереси партнерів, коло яких може бути дуже широким. Саме з погляду узгодження інтересів малого підприємства і взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища і передбачається в подальшому проведення досліджень стосовно методик та технологій забезпечення економічної безпеки.

Для удосконалення сутнісного наповнення категорії «економічна безпека підприємства» з позицій узгодження інтересів та нейтралізації загроз в дослідженні запропоновано розглядати економічну безпеку підприємств малого бізнесу як багаторівневу структуру, що представлена у вигляді «матриці» і включає такі складові:

– економічну безпеку підприємства як специфічної соціальної організації;

– економічну безпеку підприємства як суб'єкта основного виду діяльності;

– економічну безпеку підприємства як суб'єкта господарської діяльності;

– економічну безпеку підприємства як складову національної безпеки в економічній сфері (рис. 1).

Кожна з цих складових має свої можливості формування зовнішніх і внутрішніх загроз для діяльності підприємства малого бізнесу та передбачає напрями узгодження інтересів, що істотно впливає на використання методів забезпечення безпеки.

Зокрема, економічна безпека малого підприємства як специфічної соціальної організації визначається самою природою підприємства як соціальної системи. Вона характеризується узгодженістю інтересів підприємства малого бізнесу та найманого персоналу, що має різний професійний та соціальний статус, різну мотивацію до якісного виконання покладених на нього обов'язків. Відтак, основні завдання економічної безпеки на цьому рівні полягають у забезпеченні умов для підвищення рівня надійності та лояльності персоналу малого підприємства, оцінюванні стану задоволеності персоналу заробітною платою, морально – психологічним кліматом.

Діяльність фахівців з економічної безпеки при забезпеченні даного рівня безпеки направлена на мінімізацію загроз з боку персоналу малого підприємства, який одночасно може бути як об'єктом захисту, так і загрозою діяльності підприємства. При цьому вони повинні чітко усвідомлювати, що командний підхід до управління персоналом навряд чи зможе заставити його бути реальними суб'єктами забезпечення безпеки на своєму підприємстві. Тому необхідно шукати нові підходи до управління, що дозволять розглядати безпеку як корпоративну цінність на підприємстві, орієнтуючи кожного працівника на її забезпечення. Це досягається шляхом встановлення відповідних принципів і методів забезпечення безпеки та організації контролю за чітким їх виконанням.

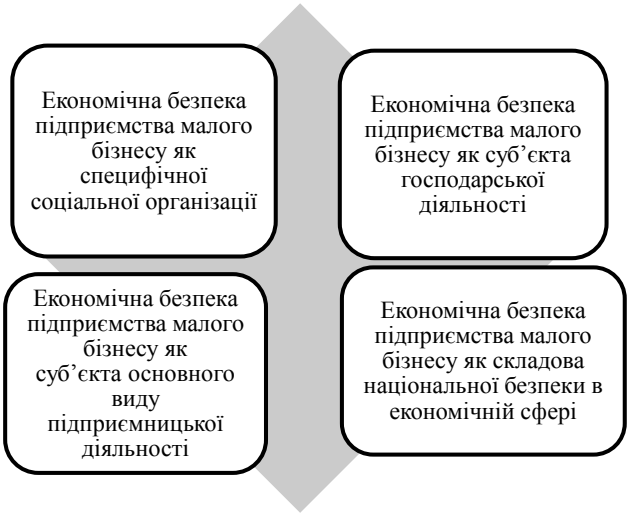


Рис. 1. Структурна модель діалектичного пізнання економічної безпеки підприємства

Джерело: Складено автором

Економічна безпека малого підприємства як суб'єкта основного виду підприємницької діяльності визначається ефективністю здійснення цього виду діяльності. Відповідно до національного законодавства основна діяльність – це діяльність, пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), яка є визначальною метою створення підприємства і забезпечує основну частину його прибутку. Відтак, безпечність основного виду діяльності характеризується сумою прибутку, який виступає мірилом узгодженості інтересів підприємства малого бізнесу з інтересами внутрішніх та зовнішніх суб'єктів, що вступають у взаємодію з ним при здійсненні основної діяльності. За відсутності прибутку не можна говорити про збалансованість інтересів малого підприємства, а значить і про те, що воно знаходиться в економічній безпеці.

Досягнення даного рівня економічної безпеки передбачає поряд із забезпеченням лояльних взаємовідносин з персоналом малого підприємства для недопущення внутрішніх загроз кадрового характеру ще й здійснення заходів щодо мінімізації підприємницьких ризиків та загроз через механізми моніторингу та оцінювання економічної надійності контрагентів, стану ринку, визначення потенційних збитків спричинених невиконанням обсягів реалізації, оцінюванням конкурентних переваг інших агентів ринку тощо. Якщо основний вид господарської діяльності малого підприємства має надійний захист та відповідний рівень економічної безпеки – воно забезпечує своє стабільне існування та утворює умови для сталого розвитку.

Економічна безпека малого підприємства як суб'єкта господарської діяльності обґрунтована, визначенням ролі та місця підприємства в системі суспільно-виробничих відносин. На цьому рівні завданнями економічної безпеки окрім сприяння отриманню підприємством прибутку є ще й протидія недобросовісній конкуренції, корупції, рейдерству, організація захисту інтересів засновників підприємства, його акціонерів.

Крім того, економічна безпека малого підприємства як суб'єкта господарської діяльності показує наскільки безпечними є господарські взаємовідносини з даним підприємством зовнішніх контрагентів (постачальників – щодо сплати за поставлені товари чи послуги, кредиторів – щодо вчасного повернення наданих їм грошових коштів, інвесторів – щодо отримання дивідендів на вкладений капітал). Тому досягнення економічної безпеки на цьому рівні характеризуватиметься високими показниками ліквідності та платоспроможності підприємства, його фінансової стійкості та ефективності діяльності.

Економічна безпека підприємства як складової національної безпеки в економічній сфері показує місце підприємства малого бізнесу в системі економічних показників галузі, регіону, держави. Основними оцінюючими показниками даного рівня економічної безпеки будуть узагальнюючі показники, що характеризують діяльність підприємства в цілому, які зібрані у відповідних формах фінансової звітності, що встановлені та затверджені на державному рівні.

Розгляд теоретичних основ економічної безпеки не можливий без визначення цілей та завдань останньої. Як відзначають автори, що займаються проблематикою економічної безпеки [4; 15; 18; 23], основною метою економічної безпеки є підтримання стійкого та ефективного функціонування підприємства в умовах сьогодення та забезпечення високого потенціалу його розвитку і зростання в майбутньому. Для реалізації зазначеної мети мають виконуватися такі завдання:

1) забезпечення стійкого фінансово-економічного стану малого підприємства;

2) контроль за ефективним використанням корпоративних ресурсів суб'єкта господарської діяльності;

3) виявлення на ранніх стадіях проблемних місць в діяльності малого підприємства;

4) нейтралізація кризових явищ та запобігання банкрутству;

5) підтримання збалансованості інтересів усіх груп зацікавлених осіб як в середині малого підприємства, так і поза його межами.

В основу розв'язання кожного з завдань забезпечення економічної безпеки покладено власну структуру заходів, що зумовлюються функціональною доцільністю, характером вирішуваних проблем при досягненні мети та суб'єктами їх здійснення.

Різноманітність заходів (процесів), пов'язаних з забезпеченням стійкого функціонування та розвитку підприємства в умовах невизначеності та ризику його діяльності породжує необхідність управління цими процесами. Як зазначають у своїх дослідженнях вчені [2; 16; 20; 24], функції управління при забезпеченні економічної безпеки можна об'єднати у дві основні групи:

– функції, характерні для будь-якої системи управління.

– функції системи управління як спеціалізованого напряму менеджменту.

До першої групи відносять наступні функції управління економічною безпекою суб'єкта господарської діяльності:

– формування повної та достовірної інформації, необхідної для прийняття адекватних, ефективних і законних рішень у сфері забезпечення економічної безпеки;

– створення системи обліково-аналітичного забезпечення діагностики стану економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності, що дозволила б визначати ступень деструктивного впливу економічного середовища на фінансово-економічні пріоритети малого підприємства;

– створення системи стимулів і заохочень для менеджерів за прийняття ефективних управлінських рішень і системи санкцій за неспроможність їх дій;

– організація системи контрольних заходів з метою виявлення порушень та невідповідностей встановленим вимогам при прийнятті управлінських рішень.

До другої групи відносять такі функцій управління:

– розробка стратегії забезпечення економічної безпеки малого підприємства на основі стратегії його довгострокового й поточного планування;

– управління корпоративними ресурсами малого підприємства;

– забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності малого підприємства;

– управління підприємницькими ризиками з метою мінімізації їх наслідків.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі. Отже, відсутність в економічній теорії системного уявлення про економічну безпеку породжує підвищену увагу до методологічного обґрунтування даного явища. Виходячи з цього, було здійснено аналіз методологічного підґрунтя формування знань про економічну безпеку підприємства і встановлено, що для розв'язання проблематики економічної безпеки недостатньо суто економічних досліджень. Відтак, можемо визначити необхідність міждисциплінарного вивчення проблем економічної безпеки підприємств, що передбачає імплементацію в систему економічних методів та принципів організації економічних досліджень, прийомів та методів характерних для психології, соціології, безпекознавства (сек'юритології), правознавства тощо. Подальшими дослідженнями у даній

сфері можуть бути наукові вчення, побудовані на основі міждисциплінарного вивчення проблем економічної безпеки підприємств, що передбачає виявлення проблем економічної безпеки в різних галузях наукового знання. Такий підхід обґрунтований тими обставинами, що майже у кожній науковій галузі розглядаються проблеми безпеки (національної, кадрової, технічної) і кожна із цих проблем прямо або побічно впливає на стан економічної безпеки підприємства. При цьому для їх розв'язання та одержання нових знань у сфері економічної безпеки можуть застосовуватись методологічні підходи, характерні для досліджень за відповідною галуззю науки: економічні в економічних науках, технічні в технічних науках, соціологічні в соціологічних науках тощо.

Таким чином, дослідження проблем економічної безпеки як окремої наукової галузі мають комплексно охоплювати методологію всіх наукових галузей, що містять проблематику безпеки. При цьому підґрунтям їх проведення повинні стати методичні прийоми усіх наук при домінуючих економічних методах досліджень. Наприклад, поряд з моделями фінансового аналізу при діагностиці стану та рівня безпеки можуть використовуватись соціологічні, психологічні, правові або інші види досліджень. Тільки їх поєднання уможливить отримання нових знань, які будуть належати не суто до економіки чи управління, а до економічної безпеки як окремої наукової галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичне дослідження розвитку підприємств малого бізнесу України за період 2011–2015 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
3. Кравчук О.Я. Діагностика та механізм забезпечення корпоративної безпеки підприємства: монографія / О.Я. Кравчук, П.Я. Кравчук. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 256 с.
4. Управління фінансово-економічною безпекою: навчальний посібник / [О.А. Кириченко, П.Я. Пригунов, Л.В. Гнилицька та ін.]. – К.: Дорадо-Друк, 2010. – 480 ст.
5. Єпіфанов А.О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
6. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: [монографія] /О.М. Ляшенко. – Луганськ: СНУ ім. В.Даля, 2011. – 400 с.
7. Франчук В.І. Особливості організації системи економічної безпеки вітчизняних акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки: [монографія] / В.І. Франчук. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2010. – 440 с.
8. Омелянович Л.О. Економічна безпека торговельного підприємства: [монографія] / Л.О. Омелянович, Г.Є. Долматова. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 195 с.
9. Шкарлет С.М. Формування економічної безпеки підприємств засобами активізації їх інноваційного розвитку: автореф. дис. … на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / С.М. Шкарлет. – Київ, 2007. – 34 с.
10. Шваб Л.І. Економіка підприємства: [навч. посібн.] / Л.І. Шваб. – К.: Каравела, 2007. – 584 с.
11. Бенедиктов М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) / М.А. Бенедиктов // Консультант директора. – 2010. – № 2. – С. 7-13.
12. Ковалёв Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалёв, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 2004. – № 10. – С. 48-52.
13. Фоміна М.В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика: [монографія] / М.В. Фоміна. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 140 с.
14. Шевелев А.Е. Риски в бухгалтерском учете: учебное пособие / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – [2-е изд.]. – М.: КНОРУС, 2011. – 304 с.
15. Экономическая и национальная безопасность: [учебник / под ред. Е.А. Олейникова]. – М.: «Экзамен», 2005. – 768 с.
16. Лапченко Е.Н. Теоретические предпосылки управления экономической безопасностью предприятия с применением риск-ориентированного подхода / Е.Н. Лапченко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2009. – № 2. – С. 37-41.
17. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. – СПб.: Алтея, 1999. – 315 с.
18. Белоусова І.А. Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки підприємства: [монографія] / І.А. Белоусова. – К.: Дорадо-Друк, 2010. – 432 с.
19. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності: економіко-правовий аспект: [навч. посіб.] / М.І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
20. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы / Н. Капустин // Бизнес-информ. – 2005. – № 11-12. – С. 45-47.
21. Іванілов О.С. Економіка підприємства: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
22. Дикий А.П. Організація бухгалтерського обліку як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємства: автореф. дис. … на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / А.П. Дикий. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – 21 с.
23. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней / Я.В. Соколов. – М.: Аудит ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
24. Дарнопих Г. Сучасні проблеми економічної безпеки України / Г. Дарнопих // Вісник Академії правових наук України. – 1998. – № 1. – С. 142-150.

УДК 338.3

Стегней М.І.
доктор економічних наук, доцент
Мукачівського державного університету

Єгорова О.І.
старший викладач
Мукачівського державного університету

Арнгольд С.Г.
студент
Мукачівського державного університету

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ТА РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

SYSTEMATICS FACTORS OF RESERVES AND INCREASE THE LEVEL OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальним питанням визначення інвестиційної привабливості підприємств. У статті проаналізовано та систематизовано фактори, які впливають на формування інвестиційної привабливості підприємства. Окреслено резерви підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємства.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість підприємства, фактори інвестиційної привабливості, резерви підвищення рівня інвестиційної привабливості.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам определения инвестиционной привлекательности предприятий. В статье проанализированы и систематизированы факторы, влияющие на формирование инвестиционной привлекательности предприятия. Очерчены резервы повышения уровня формирования инвестиционной привлекательности предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность предприятия, факторы инвестиционной привлекательности, резервы повышения уровня инвестиционной привлекательности.

ANNOTATION

The article is devoted to topical issues of the definition of investment attractiveness of enterprises. The article analyzed and systematized the factors that influence the formation of investment attractiveness, are the main factors and the potential for raising its level.

Keywords: investments, investment attractiveness of enterprise, factors of investment attractiveness, reserves increase of investment attractiveness.

Постановка проблеми. Сучасному стану розвитку економіки України притаманна проблема досягнення стабільного економічного зростання, що потребує пильної уваги та пошуку шляхів її розв'язання. Серед чинників, що безпосередньо впливають на динаміку економічного розвитку, вагоме місце займає інвестиційна сфера.

Складною та багатоаспектною категорією сфери підприємницької діяльності є інвестиційна привабливість. Вона відображає наявні у підприємства конкурентні переваги у боротьбі за інвестиційні ресурси. При вкладанні фінансових, матеріальних та інших ресурсів інвестори оцінюють рівень інвестиційної привабливості підприємства як об'єкта подальшої інвестиційної віддачі. При цьому виникає потреба у виокремленні ключових чинників генерування інвестиційної привабливості підприємства, що дає можливість оцінити рівень, стійкість та характеристики їхнього впливу на підприємство. Таким чином, виокремлення та систематизація факторів формування інвестиційної привабливості підприємства є початковим та важливим для інвесторів етапом діагностики.

Проте визначення рівня інвестиційної привабливості не є кінцевою метою для підприємства, яке планує отримати інвестиції. Необхідними є пошук, розробка та реалізація заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості з метою залучення нових інвесторів та покращення інвестиційних умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У літературі наведено чимало поглядів авторів на фактори формування інвестиційної привабливості підприємств та їх класифікації, а також на чинники підвищення рівня інвестиційної привабливості. Дані питання розглянуті у роботах таких вчених-економістів: І. Бланк, В. Захарченко [2], О. Іщук [4], Е. Крилов [7], О. Тарабукіна [6], В. Тимошик [5], А. Череп [3] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та систематизація факторів формування і резервів підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційна привабливість підприємства являє собою сукупність параметрів його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспективності розвитку, а також можливостей залучення інвестицій [1]. Вона є якісною характеристикою підприємства як товару. Рівень інвестиційної привабливості підприємства визначається ступенем збалансованості інтересів таких суб'єктів інвестиційного процесу, як власники підприємства, інвестори та держава (яка виступає у ролі гаранта задоволення інтересів суспільства в цілому), а також споживачі продукції та ін.

У діагностичному контексті вагому роль відіграють фактори формування інвестиційної при-

вабливості підприємств, оскільки вони визначають характер її параметрів, їхню стабільність, тривалість дії тощо.

Систематизуємо фактори формування інвестиційної привабливості підприємства на основі поглядів науковців (табл. 1).

Отже, фактори формування інвестиційної привабливості підприємств являють собою рушійні сили, що характеризують конкурентні переваги підприємства у боротьбі за інвестиції, і в загальному поділяються на фактори внутрішнього та зовнішнього середовища. Розглянемо докладніше їхнє наповнення.

Таблиця 1

Систематизація факторів формування інвестиційної привабливості підприємства

Автор	Фактори впливу на інвестиційну привабливість
В. Захарченко та М. Акулюшина [2]	1) фактори зовнішнього середовища: – соціальні; – економічні; – політичні; – юридично-правові; – науково-технічні; – інфраструктурні; – культурологічні; 2) фактори внутрішнього середовища: – економічні та соціальні умови; – корпоративні зв'язки; – офіційна ринкова політика; – репутаційний персонал; – ресурси та комунікації; – стиль керівництва; – організація проекту.
А. Череп, В. Бугай, Є. Білий, А. Бугай [3]	1) фактори зовнішнього середовища функціонування: – суспільні; – економічні; – політичні; – правові; – науково-технічні; – природні; – культурні; 2) фактори внутрішнього середовища (не структуровані, увага авторів акцентована тільки на стиль керівництва, засоби комунікації, професійність тощо, не враховано істотні фінансово-економічні, технологічні, управлінські та інші фактори)
С. Іщук [4]	фактор інвестиційної привабливості регіону функціонування: 1) інвестиційний потенціал: – економічний; – виробничий; – ресурсно-сировинний; – трудовий; – інноваційний; – інституційний; – інфраструктурний; – фінансовий; – споживчий; 2) інвестиційні ризики: – економічні; – політичні; – законодавчі; – соціальні; – екологічні; – криміногенні; – фінансові.
В. Тимошик [5]	фактор привабливості регіону функціонування: – рівень загальноекономічного розвитку регіону; – розвиток інвестиційної інфраструктури; – демографічна характеристика; – розвиток ринкових відносин та комерційної інфраструктури; – безпека інвестиційної діяльності.
О. Тарабукіна [6]	1) фактори макрорівня: – органи місцевої влади; – стан та потенціал регіону; – галузь функціонування; 2) фактори макрорівня (параметри діяльності підприємства).

Узагальнивши попередні дослідження, до факторів внутрішнього середовища, що формують інвестиційну привабливість підприємств, варто відносити:

– фінансово-економічні фактори (рентабельність, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, кредитоспроможність, структура капіталу, інвестиційні ризики, наявність грошових засобів тощо);

– виробничо-технологічні фактори (виробничі потужності, рівень морального та фізичного зносу основних засобів, інноваційні виробничі технології та їх ефективність, рівень завантаження обладнання, рівень технічного забезпечення);

– майнові фактори (наявність земельних ділянок, майнових комплексів);

– товарні фактори (тип продукції, її конкурентоспроможність, унікальність, наявність товарного знаку);

– соціальні фактори (рівень кваліфікації праці, рівень оплати праці, умови праці, соціальні пакети, система мотивації, плинність кадрів тощо);

– управлінські фактори (рівень розвитку системи менеджменту, кваліфікація менеджерів, стиль управління, ефективність менеджменту, рівень автоматизації управлінських процесів);

– адміністративні фактори (форма власності, організаційно-правова форма, юридичний статус підприємства);

– розпізнавальні фактори (імідж, бренд, репутація, впізнаваність назви підприємства);

– інформаційно-комунікаційні фактори (використання сучасних інформаційних технологій, розвиток маркетингових комунікацій, налагоджені зв'язки з постачальниками, споживачами, фінансово-кредитними та іншими установами та організаціями).

До складу факторів зовнішнього середовища формування інвестиційної привабливості підприємств варто відносити:

• фінансово-економічні фактори (стан економіки, кризові явища, стабільність національної валюти, рівень інфляції, податкові умови, наявність пільгових умов для інвесторів тощо);

• ринкові фактори (розвиток ринкових відносин, рівень конкуренції, дієвість ринкових

заходів, наявність різного роду бар'єрів при вході на ринок);

• політичні фактори (політична стабільність, державне регулювання інвестиційних процесів, політичні рішення щодо здійснення інвестиційної діяльності);

• адміністративно-правові фактори (стабільність нормативно-правової бази та її сприятливість для здійснення інвестиційної діяльності, рівень корупції, незалежність судових органів);

• науково-технічні фактори (рівень розвитку науки, застосування інновацій, розвиток технологічного забезпечення);

• соціальні фактори (соціальних захист населення, рівень безробіття, демократичні цінності, якість життя, рівень доходів населення);

• інфраструктурні фактори (розвиток сфери обслуговування виробництва, наявність у належному стані шляхів сполучення);

• ментальні фактори (моральні цінності, релігія, менталітет населення, традиції, рівень розвитку культури та мистецтва).

Така систематизація факторів формування інвестиційної привабливості підприємства дає змогу потенційному інвестору в повному обсязі оцінити параметри привабливості умов та характеристик діяльності підприємства – об'єкта інвестування.

Якщо підприємство прагне залучити інвесторів, то крім безпосереднього визначення інвестиційної привабливості необхідно також розробляти та реалізовувати заходи щодо її підвищення.

Серед існуючих резервів зростання інвестиційної привабливості підприємства доцільно виділити 3 групи:

1) фінансово-економічні, спрямовані на:

– покращення показників рентабельності, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості;

– підвищення ефективності використання основних виробничих фондів;

– удосконалення управління прибутком;

– управління якістю;

– застосування маркетингових заходів;

– підвищення ефективності використання оборотних коштів;

– удосконалення тарифної політики;

2) інформаційні, спрямовані на:

– розробку і впровадження прогресивних інформаційних систем і технологій;

– налагодження каналів обміну інформацією;

– забезпечення доступності інформації;

3) соціальні, спрямовані на:

– підвищення ефективності використання трудового потенціалу;

– покращення якості роботи управлінського персоналу;

– удосконалення соціальної інфраструктури.

Згідно із думкою Е. Крилова, підвищення інвестиційної активності необхідно здійснювати поетапно [7]:

1. Оцінювання фактичного стану інвестиційної привабливості підприємства-об'єкта інвестування.

2. Визначення факторів і резервів зростання рівня інвестиційної привабливості підприємства.

3. Оцінка значимості окремих факторів підвищення інвестиційної привабливості.

4. Формування набору конкретних заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

5. Оцінювання інвестиційної привабливості підприємства з урахуванням впливу певних факторів та мобілізації наявних резервів.

Одночасне впровадження усіх напрямів та резервів підвищення інвестиційної привабливості в реальному середовищі не є можливим, та і практика доводить неефективність прикладання зусиль одночасно за багатьма напрямками інвестиційної діяльності, тому завжди потрібно сконцентровувати увагу на певних найбільш важливих або пріоритетних інвестиційних проектах та розробляти конкретні рекомендації щодо виявлення найбільш вагомих сторін, оцінки ступеня їх впливу на кінцеві результати.

Висновки. Вивчення та моніторинг факторів формування інвестиційної привабливості підприємств, їхнє виокремлення та систематизація є надзвичайно важливими для потенційного інвестора з метою ефективної діагностики рівня інвестиційної привабливості підприємства. У кінцевому підсумку підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємств дозволить покращити соціально-економічний розвиток України в цілому.

Крім того, потреба вдосконалення процесу управління інвестиційною діяльністю підприємства передбачає необхідність подальших наукових розвідок у напрямі створення механізму пошуку та оптимального застосування резервів підвищення інвестиційної привабливості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: затверджена наказом Агентства з питань запобіганню банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 № 222 // Українська інвестиційна газета. – 1998. – 21 квітня.
2. Захарченко В.І. Динаміка інвестиційно-інноваційних процесів у нестабільному середовищі [Текст]: монографія / В.І. Захарченко, М.О. Акулюшина. – Херсон: Олді-плюс, 2012. – 212 с.
3. Череп А.В. Аналіз інвестиційних проектів [Текст]: практикум / А.В. Череп, В.З. Бугай, Є.Л. Білий, А.В. Бугай. – К.: Кондор, 2011. – 260 с.
4. Іщук С.О. Теоретико-методичні засади оцінювання інвестиційної привабливості регіону [Текст]: зб. наук. пр. / С.О. Іщук // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Інвестиційна привабливість регіону та механізми її забезпечення / НАН України. Ін-т регіональних досліджень, відп. ред. Є.І. Бойко. – Львів, 2010. – Вип. 3(83). – С. 3-11.

5. Тимошик В. Привабливість регіонів України у контексті напрямку розвитку інвестиційної політики [Текст] / Валерія Тимошик / Галицький економічний вісник. – 2005. – № 1. – С. 76-81.
6. Тарабукіна О.М. Інвестиційна привабливість території як мотивуючий фактор інвестиційної діяльності [Текст] / О.М. Тарабукіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 12. – С. 8-11.
7. Крылов Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: учебное пособие / Э.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 192 с.

УДК 331.108.2

Стец І.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

ФОРМИ НЕСТАНДАРТНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ І МОЖЛИВОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ УКРАЇНСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

FORMS OF NON-STANDARD EMPLOYMENT AND POSSIBILITY OF THEIR USE BY UKRAINIAN ENTERPRISES IN MODERN TERMS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто і проаналізовано основні концептуальні підходи до вивчення аутсорсингу, аутстафінгу, краудсорсингу як форм нестандартної зайнятості і можливостей їх використання українськими підприємствами в сучасних умовах. Розглядається питання формування організаційно-економічного механізму управління залученим персоналом на підприємстві.

Ключові слова: залучений персонал, аутсорсинг, аутстафінг, краудсорсинг, організаційно-економічний механізм.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены и проанализированы основные концептуальные подходы к изучению аутсорсинга, аутстаффинга, краудсорсинга как форм нестандартной занятости и возможностей их использования украинскими предприятиями в современных условиях. Рассматривается вопрос формирования организационно-экономического механизма управления привлеченным персоналом на предприятии.

Ключевые слова: привлеченный персонал, аутсорсинг, аутстаффинг, краудсорсинг, организационно-экономический механизм.

ANNOTATION

In the article considered and analysed basic conceptual going near the study of outsourcing, out-staffing, crowd-sourcing as forms of non-standard employment and possibilities of their use the Ukrainian enterprises in modern terms. The question of forming of organizationally-economic mechanism of management the attracted personnel is examined on an enterprise.

Keywords: attracted personnel, personnel outsourcing, out-staffing, crowd-sourcing the organizational-economic mechanism.

Постановка проблеми. Зростаюча потреба підприємств у підвищенні гнучкості управління бізнесом сприяє їх зацікавленості у використанні залученого стороннього персоналу. До впровадження нетрадиційних форм зайнятості підприємств підштовхують такі ознаки сучасної економічної ситуації, як глобалізація і децентралізація виробництва, поява нових технологій, за яких необхідною умовою розвитку і зниження витрат виробництва є гнучка зайнятість. Для досягнення таких цілей доцільно застосовувати нестандартні форми залучення персоналу, зокрема аутсорсинг, аутстафінг, краудсорсинг. Сьогодні у більшості розвинених країн вони є необхідним елементом ринку праці, що сприяє підвищенню рентабельності й конкурентоспроможності виробництва, а також підтримці й зростанню рівня зайнятості населення. За економічної кризи вказані способи залучення трудових ресурсів є ще й механізмом зниження витрат підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних і прикладних питань й дослідження проблематики розвитку форм нестандартної зайнятості внесли вітчизняні та зарубіжні учені й практикуючі спеціалісти у цій області: Б.А. Анікін, Ж.Л. Бравар, Р. Моган, Н.П. Родіонова, О.А. Пастушенко, М.М. Іванова, О.Б. Корольов, М.С. Власенко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових робіт показав, що єдина методологія прийняття рішення щодо запровадження форм залучення персоналу на вітчизняних підприємствах є недостатньо розробленою, а моделі їх використання, пропоновані зарубіжними ученими, не завжди є придатними для вітчизняного бізнесу. Усі вищенаведені аспекти актуалізують обрану тему для наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення концептуальних підходів до розгляд форм нестандартної зайнятості і можливостей їх використання українськими підприємствами в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основна специфіка нестандартних форм зайнятості полягає у можливості передання деяких функцій підприємства (повністю чи частково; на тривалий термін чи на короткий період часу) зовнішньому виконавцеві, тому вони є одним із універсальних інструментів бізнесу і непостійної зайнятості. І хоча використання найму персоналу за такими принципами може мати і певні негативні наслідки для працедавців, зокрема втрату керівництвом підприємства функції нагляду за певною частиною бізнесу або зниження продуктивності праці через неможливість знайти іншого виконавця, разом із тим дозволяє зменшити витрати і підвищити ефективність виконання певних специфічних завдань.

Доволі популярною і прогресивною формою ведення бізнесу є аутсорсинг (з англ. outer-source-using – використання зовнішнього джерела/ресурсу). Інсорсинг передбачає використання компанією власних ресурсів і ключових компетенцій для розширення сфери власної

діяльності, включення до структури компанії таких бізнес-процесів і функцій, які раніше виконувалися іншими організаціями. Аутсорсинг означає залучення сторонніх ресурсів, передачу виконання функцій сторонній організації, передачу роботи на сторону. Для молодих і невеликих компаній аутсорсинг є питанням виживання й отримання доступу до передових технологій, а для великих підприємств і великих компаній – зручним методом зниження витрат, оптимізації бізнес-процесів, спрощення організаційної структури.

Ж.Л. Бравар і Р. Морган [2] пропонують таке визначення аутсорсингу – це обумовлене угодою використання матеріальних засобів, майна і знань третьої особи із гарантованим рівнем якості, гнучкості надання послуг, які раніше виконувалися за рахунок внутрішніх сил компанії з можливим переходом наявного персоналу постачальника послуг і оновленням процесів або технологій, що підтримують бізнес. Дж. Б. Хейвуд [9, с. 39] вважав, що аутсорсингом можна вважати переведення внутрішнього підрозділу (або й декількох підрозділів) підприємства й усіх пов'язаних з ним активів до організації – постачальника послуг, яка пропонує надавати певну послугу протягом певного часу за обумовленою ціною. Н.П. Родіонова і М.М. Іванова [8] визначають аутсорсинг як передачу організацією певних бізнес-процесів або виробничих функцій з професійної підтримки безперебійної працездатності окремих систем та інфраструктури на основі тривалого контракту (не менше 1 року) на обслуговування іншій компанії (аутсорсеру, провайдеру), яка спеціалізується у відповідній області. Наявність бізнес-процесу є відмінною рисою аутсорсингу від різних інших форм надання послуг чи абонентського обслуговування.

За функціонально-орієнтованим підходом, аутсорсинг – це передача компанією неключових, допоміжних функцій зовнішнім виконавцям-аутсорсерам, субпідрядникам, висококваліфікованим фахівцям сторонньої фірми, яка спеціалізується у певній області. За кооперацiйним підходом, аутсорсинг – це одна із найпрогресивніших форм кооперації, особливостями якої є: тривалий термін кооперації між партнерами і високий рівень довіри між ними; надійність укладених угод; наявність можливостей для вибору ділових партнерів. За інструментальним підходом, аутсорсинг є інструментом досягнення конкурентних переваг за рахунок концентрації на ключових для компанії компетенціях, функціях і/або бізнес-процесах.

В управлінському сенсі механізм аутсорсингу можна розглядати як особливий вид партнерської взаємодії, за якої складовими частинами механізму (його ланками) є дві або більше підприємницькі структури, які досягають необхідного результату (цілі) за допомогою використання міжорганізаційних (міжфірмових) зв'язків, які, у свою чергу, оптимізують роботу такого механізму [5, с. 225]. У юридичному сенсі аутсорсинг є послугами зовнішнього виконавця – спеціалізованої фірми для виконання нею певної діяльності або якихось функцій, найчастіше непрофільних, на користь організації-замовника. У загальному ж сенсі аутсорсингом називають передачу сторонньому підрядчикові деяких бізнес-функцій або частин бізнес-процесу компанії, це винесення допоміжних чи основних бізнес-процесів за фізичні й організаційні межі компанії. Аутсорсинг визнаний важливим інструментом, що дозволяє ефективно розподіляти внутрішні і зовнішні ресурси й засоби для досягнення цілей і завдань, що стоять перед підприємством в умовах динамічної невизначеності. Таким чином, аутсорсинг є широким поняттям, об'єднуючим різні форми взаємовигідної співпраці.

Концепція аутсорсингу сформована американською компанією EDS в 1963 році при впровадженні його у сфері інформаційних технологій. У 80–90 роках минулого століття у багатьох країнах світу були проведені серйозні наукові дослідження аутсорсингу як нової стратегії управління бізнесом. Після цього великі національні й транснаціональні компанії розпочали активно впроваджувати аутсорсинг на практиці. На початку XXI ст. лідерами з використання аутсорсингових послуг стали організації США (частка ринку 46%), країни Західної Європи (29%) і Японія (13%).

На даний час трьома основними принципами концепції аутсорсингу є: 1) кожна підприємницька структура повинна займатися й концентрувати зусилля тільки на своїй справі; 2) вирішення другорядних чи супутніх завдань і робіт варто доручати тим, для кого такі завдання є основними, й тому вони їх вирішують і виконують краще; 3) розподіл робіт за аутсорсингом економить сили і кошти замовника й приносить дохід виконавцеві.

Ухвалення рішення про використання аутсорсингу зумовлює необхідність вирішення таких основних завдань:

– зниження витрат і реальна економія коштів підприємства завдяки застосуванню послуг спеціалізованих фірм для вирішення непрофільних завдань – управління кадрами, логістики, обслуговування будівель й інше за рахунок уніфікації бізнес-процесів, масштабу, спеціалізації, застосування дешевшої робочої сили тощо;

– підвищення рівня конкурентоспроможності, зростання інвестиційної привабливості і вартості акцій, адже передання непрофільних функцій компанії-аутсорсеру дозволяє істотно зменшити чисельність персоналу і, відповідно, поліпшити формальні питомі показники, такі як виручка чи прибуток, що припадають на працівника підприємства;

– оптимізація, спрощення і прискорення реалізації основних бізнес-процесів через передання непрофільних функцій аутсорсеру.

Додатковими чинниками використання аутсорсингу в бізнесі виявилися:

– розвиток індивідуального підприємництва у сфері послуг, виникнення дрібних і середніх фірм, що породило потребу у бухгалтерських, юридичних, фінансових, ІТ-послугах, яку змогли задовольнити вузькоспеціалізовані аутсорсингові компанії;

– широке розповсюдження й розвиток мережі Інтернет, що дозволяє аутсорсеру надавати послуги у режимі реального часу територіально віддаленому замовнику.

До видів аутсорсингу, зокрема, можна віднести:

– аутсорсинг бізнес-процесів: бухоблік і фінанси, управління персоналом, маркетинг, реклама, логістика, кадрові процеси, правове забезпечення;

– аутсорсинг інформаційних технологій: повний ІТ-аутсорсинг, аутсорсинг усіх або окремих ІТ-процесів, аутсорсинг апаратного забезпечення, центрів обробки даних, підтримка мережі, офшорне програмування, тестування програмного забезпечення, електронний бізнес;

– виробничий аутсорсинг (трудомістких непрофільних операцій в основному і допоміжному виробництві);

– аутсорсинг послуг і обслуговуючої діяльності: послуги лізингові, будівельні й архітектурні, транспортні, друкарські, зв'язку, поштові, комунікаційні; забезпечення харчуванням, послуги держсектору і населенню, call-центр, прибирання приміщень, охорона майна, забезпечення безпеки тощо;

– аутсорсинг управління знаннями: передача в аутсорсинг процесів, що вимагають глибокого вивчення, аналізу великої кількості інформації; вивчення і аналітична обробка даних; формування і управління базами знань; архівація і відеокопіювання даних; моніторинг ЗМІ.

Огляд позицій, представлених у літературі [1-9], дозволив визначити види аутсорсингу за такими класифікаційними ознаками:

– за способом переходу: ендогенний, екзогенний;

– за роллю замісних функцій: основний, допоміжний;

– за місцем замісних функцій у створенні продукту: адміністративно-управлінський, операційний;

– за функціями підрозділів: фінансовий, обліковий, юридичний, кадровий, охоронний, логістичний тощо;

– за обсягом замісних функцій: повний (максимальний), частковий (вибірковий);

– за масштабом оперування аутсорсера: глобальний, національний;

– за складністю і новизною замісних функцій: рутинний, інноваційний;

– за стадіями життєвого циклу організації: укорінений; такий, що розвивається;

– за стадіями впровадження: формальний, реальний.

Рішення про використання аутсорсингу вимагає урахування вигод, втрат і ризиків. До плюсів аутсорсингу відносять:

– підвищення якості виконання робіт, яке досягається за рахунок досвіду, накопиченого аутсорсером у процесі надання послуг різним клієнтам і неодноразового вирішення ним схожих завдань;

– підвищення надійності і ефективності функціонування підприємства – досягається за рахунок численності і взаємозамінності співробітників аутсорсингової компанії, що виконують певну роботу для підприємства-замовника, спеціалізації аутсорсера на виконанні вузького кола однотипних операцій для декількох клієнтів, а звільнення від непрофільних функцій дозволяє підприємству-замовнику концентруватися на вирішенні своїх основних стратегічних цілей;

– можливість зниження соціального навантаження на працедавця, уникнення збільшення чисельності співробітників і розміру фонду оплати праці.

О.Б. Корольов [5, с. 225] зауважує такі вигоди аутсорсингу: стратегічні (фокусування на основних видах діяльності, відсутність розпорошення ресурсів і здібностей, стимули капіталізації конкурентних переваг); організаційні (реформування організаційної структури управління; зниження (оптимізація) рівня управлінського навантаження; структура управління, орієнтована на передбачення змін); кадрові (збалансована структура штату персоналу, зниження рівня кадрових витрат, стимули до формування нових знань і ключових компетенцій); фінансові (зниження ключових витрат в неосновних видах діяльності; акумуляція додаткових фінансів; інвестиції в інтенсифікацію розвитку підприємства), а також зростання конкурентоспроможності та стійкість соціально-економічного розвитку підприємства.

Недоліками аутсорсингу, що підлягають коректуванню зусиллями самого учасника процесу, є:

– тимчасова втрата втрати керованості виробничими процесами, оскільки аутсорсер є менш керованим, аніж внутрішній підрозділ підприємства;

– втрата конфіденційної інформації, оскільки аутсорсер стає володарем відомостей, що містять комерційну таємницю замовника;

– зниження рівня інтеграції між переданими на аутсорсинг функціями і функціями, реалізовуваними замовником самостійно; невпевненість замовника у тому, що аутсорсер виконає свої зобов'язання якісно й у визначений термін;

– зростання напруги серед співробітників, призначених до переводу або скорочення;

– негативне ставлення до використання позикової праці з боку профспілок, податкових і трудових інспекцій.

Мінуси аутсорсингу мають тимчасовий характер і викликані перш за все недостатнім рівнем пропозиції на ринку аутсорсингових послуг, а також психологічною неготовністю інсорсингових (замкнутих) компаній передати частину функцій у зовнішнє управління. М.М. Іванова [8] указує на економічні ризики, що виникають при використанні залученого персоналу: інфор-

маційні (пов'язані із неоднозначним тлумаченням законодавства платниками податків і податковими органами), ризики оточення (пов'язані із правозастосуванням податкового законодавства, зміною складу органів виконавчої влади), ризики процесу (пов'язані із порушеннями законодавства платником податків, помилками в податковому плануванні або обліку, можуть виражатися в технічних або фактичних помилках при обчисленні податків або простроченні їхньої сплати); репутаційні (нанесення шкоди діловій репутації підприємства, зниження вартості бренду та інвестиційної привабливості, оскільки підприємство, до якого є претензії у податкових органів, меншою мірою зацікавлює контрагентів, клієнтів та інвесторів).

Використання аутсорсингу ґрунтується на апріорному розумінні ефективної координації діяльності аутсорсера і підприємства-замовника. Вважаємо, що на підприємстві впровадження і вибір можливого партнера з аутсорсингу можна здійснювати за етапами, поданими на рисунку 1.

Процес переходу на аутсорсинг як використання залученої праці дозволяє підприємству комплексно оцінити власний виробничий, економічний, трудовий потенціал; підвищити ефективність діяльності за рахунок перерозподілу ресурсів, раніше задіяних на другорядних напрямах, і концентрації уваги на основній виробничій діяльності підприємства; структурувати виробництво й бізнес в цілому, оскільки передача функції неможлива без її детального опису і наявності вимірних параметрів якості виконання; оптимізувати роботу завдяки застосуванню залученої праці та використанню професійного досвіду аутсорсингової компанії, накопиченого при вирішенні аналогічних завдань.

Підвидом аутсорсингу з найму персоналу є аутстафінг (з англ. out – «поза» + staff – «штат»). Аутстафінг – послуга з виведення персоналу підприємства за штат із подальшим залученням його на підставі цивільно-правового договору (договору аутстафінгу) як метод у системі реалізації управлінських відносин на підприємстві виник у 1970-ті роки. При цьому персонал має договірні відносини не з підприємством, а із аутстафінговою організацією, яка бере на себе функції компенсації витрат з оплати праці, обов'язки перед державою і контрагентами. У той же час роботу персонал виконує безпосередньо для підприємства-замовника. Договірні відносини між аутстафінговою компанією і підприємством, як правило, оформляють через договір про надання персоналу. Є три види аутстафінгу: лізинг персоналу (staff leasing), підбір тимчасового персоналу (temporary staffing) і виведення персоналу за штат (outstaffing) [7, с. 377].

Економічне обґрунтування методу – скорочення витрат ресурсів підприємства на організацію і ведення кадрового діловодства, можливість уникнути відповідальності за порушення, пов'язані з кадровими, особливо міграційними питаннями, відсутність витрат на підбір і оформлення тимчасового персоналу.

Таким чином, споживачеві аутстафінгові послуги можуть бути вигідні з різних точок зору, а саме:

– аутстафінг дозволяє підприємствам регулювати й оптимізувати чисельність працівників, не змінюючи при цьому офіційний штат персоналу; швидше реагувати на зміни ринку, оскільки з мінімумом співробітників підприємство стає мобільнішим; при цьому всі необхідні функції виконуються у необхідному обсязі;

– підприємство компенсує аутстафінговій фірмі лише встановлену договором суму, а остання самостійно здійснює усі встановлені законодавством виплати, у тому числі й заробітної плати; скорочуються витрати підприємства в частці фонду оплати праці; оплата послуг компанії-провайдера відбивається як оплата послуг сторонньої організації; з'являється можливість для оптимізації податкових платежів;

– в умовах сезонних коливань виробництва, а також залежно від оперативних завдань і потреб підприємства дозволяє швидко нарощувати або скорочувати трудові ресурси без проведення таких трудомістких й болісних процедур, як прийом на роботу і звільнення; також скорочуються витрати на утримання допоміжних служб.

Варто зауважити, що аутстафінгові компанії можуть використовувати у своїй діяльності не лише виведений за штат персонал підприємства, але і свій власний.

Варто зазначити і низку істотних недоліків з погляду підприємства-замовника, зокрема:

• погіршення психологічного клімату у колективі, зростання напруги серед співробітників, які переводяться до іншого працедавця, що, безумовно, негативно позначається на продуктивності їхньої праці і якості вироблюваної продукції;

• погіршення стану єдиної корпоративної культури, оскільки частина співробітників стає персоналом зовнішньої організації;

• можливість втрати конфіденційної корпоративної інформації через доступ до неї співробітників сторонньої організації;

• зростання витрат через сплату послуг аутстафінгової фірми;

• негативне ставлення до використання аутстафінгу з боку державних органів (податкові, трудові інспекції тощо) через нерозвинене законодавство у цій частці трудового права.

На основі вищевикладеного можна констатувати, що організаційна схема кадрового забезпечення, заснована на принципах аутстафінгу, має перспективу застосування на практиці, дозволяє отримати підприємствам, що використовують нештатну робочу силу, і компаніям-власникам трудових ресурсів відчутний ефект, а також сприяє розвитку нових підходів до організації управління виробництвом.

Якщо завдання не є комерційною таємницею і не припускає обов'язкового вирішення його професіоналами, а також є нерегулярним,

можна використовувати краудсорсинг (з англ. crowd – «натовп»).

Під краудсорсингом розуміють залучення для виконання певних робіт великої кількості добровольців, професія і кваліфікація яких не мають значення. Перевагами такої технології для замовників можуть бути: значне число виконавців (навіть з усього світу); велика кількість знайдених рішень; відсутність потреби в оплаті роботи виконавців (можлива негрошова винагорода кращих ідей або символічна винагорода). Добровільні виконавці отримують шанс висловити свої думки і пропозиції. Угоди між замовником і виконавцями не укладаються, права на використання ідеї, запропонованої виконавцем, належать замовникові. Основні види краудсорсингу, залежно від вирішуваних завдань, такі:

– конкурсні платформи – замовник розміщує завдання на інтернет-ресурсі, виконавці надсилають свої варіанти вирішення поставленого завдання, коментують пропозиції інших; переможець (переможці) отримує винагороду;

– бази інформації – виконавці створюють контент, який можуть виправляти усі охочі (до

Рис. 1. Етапи впровадження аутсорсингу на підприємстві

Розроблено автором

прикладу, вільна енциклопедія Вікіпедія), або виконавці відповідають на запитання і за допомогою голосування ранжують відповіді один одного (до прикладу, Ответы@mail.ru), або викладають відео, яке можна коментувати чи голосувати «за» і «проти» (YouTube);

– біржа фрилансу – замовник розміщує завдання і ціну за його виконання на інтернет-ресурсі, виконавці пропонують свої послуги, замовник обирає виконавця;

– краудфандинг – технологія залучення фінансових ресурсів із багатьох джерел з метою реалізації продукту або послуги, організації заходу, допомоги потребуючим, підтримки як юридичних, так і фізичних осіб тощо, за якої виконавці готові фінансувати проект (до прикладу, допомога інвалідам, хворим). Складовою частиною краудфандингу є краудінвестинг, що має своєю головною характеристикою фінансову винагороду, отримувану інвестором у результаті вкладання капіталу;

- збір ідей для поліпшення роботи організації – може здійснюватися усередині крупних компаній для поліпшення їх роботи: співробітники виступають виконавцями, а керівництво – замовником;

– волонтерство;

– збір і пошук інформації (особливо неструктурованої);

– збір думок;

– тестування нового продукту.

Краудсорсинг поширений у різних областях – науці, літературі, соціальній сфері, екології. Краудсорсинг краще застосовувати, коли необхідне рішення вже десь існує, але його потрібно знайти, або потрібно дізнатися про думку громадськості, або коли обмежений час для вирішення завдання, або пошук експертів може вимагати значних грошових витрат.

Для отримання інноваційних рішень, розробки чогось нового краще застосовувати експертні мережі. Під експертними мережами (посткраудсорсинговою технологією) розуміють об'єднання експертів з метою обміну знаннями, досвідом, оцінювання компетенцій один одного й вирішення певних завдань. Фахівцям однієї наукової області або суміжних областей легше знайти спільну мову, а отже і вірогідність виникнення колективного інтелекту є високою; фахівці володіють знаннями і компетенціями в своїй області, й це є хорошою передумовою для розробки інновацій. Для вирішення вузькоспеціалізованих завдань так само краще застосовувати експертні мережі. При отриманні замовлення від замовника експертна мережа сама підбирає експертів-виконавців із урахуванням необхідних компетенцій.

Висновки. Особливості використання аутсорсингу, аутстафінгу, краудсорсингу, експертних мереж можуть бути корисні для вибору відповідної технології на конкретному підприємстві при побудові (перебудові) моделі сорсингу. Застосування зазначених технологій як інструментарію стійкого розвитку і забезпечення конкурентоспроможності підприємницьких структур, не викликає сумніву, і тому вони розповсюджуються на вітчизняних підприємствах. Аутсорсинг і аутстафінг підходять для завдань: тривалих, типових, регулярних, що вимагають професіонального вирішення, конфіденційних. Краудсорсинг найбільш прийнятний для завдань: не конфіденційних; непрофесійних; нерегулярних; рішення яких вже десь існує, але його потрібно знайти; які потребують відомостей про думку громадськості; обмежених у часі. Експертні мережі сприяють вирішенню завдань: вузькоспеціалізованих, які не мають типового вирішення; не обмежених у часі; які вимагають інноваційного підходу, розробки чогось нового.

Залучений персонал може забезпечити таку організацію роботи промислового підприємства, яка дозволить йому адаптуватися у сучасних умовах ведення бізнесу й отримати максимальну економічну ефективність, концентруючись на найбільш важливих напрямах діяльності, генерувати нові організаційні знання і ключові компетенції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учебное пособие [Текст] / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 288 с.
2. Бравар Жан-Луи Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений [Текст] / Жан-Луи Бравар, Роберт Морган. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.
3. Власенко М.С. Договор аутсорсинга с точки зрения права [Текст] / М.С. Власенко, И.А. Костян // Кадровик. – 2008. – № 11. – С. 12-19.
4. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний [Текст] / С.О. Календжян. – М.: Дело, 2003. – 272 с.
5. Королев О.Б. Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности управления предпринимательскими структурами [Текст] / О.Б. Королев // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск. XXXIV. – М.: Российская академия предпринимательства. Агентство Печати «Наука и образование», 2013. – С. 225-232.
6. Пастушенко А.О. Понятие аутсорсинга как формы нестандартной занятости [Текст] /А.О. Пастушенко // Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования». – 2014. – № 1(12). – С. 200-203.
7. Попков А.Г. Кадровое обеспечение строительного производства. Новые подходы к формированию и функционированию [Текст] / А.Г. Попков // Вестник МГСУ. –2011. – № 8. – С. 374-383.
8. Родионова Н.П. Организационно-экономический механизм внедрения привлеченного персонала на предприятии / Н.П. Родионова, М.М. Иванова / [Електронний ресурс] / Електронный журнал «Управление экономическими системами». – Режим доступу: 12/2011http://uecs.ru/uecs-36-122011/item/902-2011-12-24-06-32-06.
9. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг в поисках конкурентных преимуществ: [Текст] / Дж. Брайан Хейвуд [Пер. с англ. Н.Е. Метоль, И.С. Половицы]. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2004. – 176 с.

УДК 336.467

Топій І.І.
кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

Зубко Н.І.
студентка
Національного університету «Львівська політехніка»

ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАПОРУКА ЙОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE AS A KEY TO ITS DEVELOPMENT IN A MARKET ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність фінансової стабільності підприємства на основі аналізу та узагальнення підходів інших дослідників даного питання, чинників, що на неї впливають, а також розроблений метод оцінювання фінансової стабільності, адаптований до особливостей діяльності вітчизняних підприємств.

Ключові слова: фінансова стабільність, сутність, чинники, метод оцінювання, напрями підвищення.

АННОТАЦИЯ

В статье определена сущность финансовой стабильности предприятий на основе анализа и обобщения подходов других исследователей данного вопроса, факторов, которые на нее влияют, а также разработан метод оценки финансовой стабильности, адаптированный к особенностям деятельности отечественных предприятий.

Ключевые слова: финансовая стабильность, сущность, факторы, метод оценки, направления повышения.

ANNOTATION

In the article the essence of financial stability is defined on the basis of analysis and synthesis approaches of other researchers of this question, the factors that affect it, and the method of evaluation of financial stability has been made adapted to the characteristics of domestic enterprises.

Keywords: inancial stability, the essence, factors evaluation method, lines increases.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності функціонування економічної системи України фінансові аспекти діяльності підприємства були і залишаються одними з найважливіших питань їх функціонування. Але особливої актуальності набувають питання, пов'язані з забезпеченням виживання підприємств, основною передумовою якого є стабілізація фінансового стану з метою створення можливостей для поступового впевненого розвитку підприємства у довгостроковій перспективі та забезпечення економічного зростання. Запорукою виживання підприємств є його фінансова стабільність.

Якщо підприємство стабільне, то воно має ряд переваг перед іншими підприємствами такого ж профілю при отриманні кредитів, залученні інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Фінансово стабільне підприємство здатне вільно маневрувати грошовими коштами, ефективно їх використовувати, забезпечуючи безперебійний процес реалізації товарів, створюючи умови для розширення свого виробництва.

Стабільне підприємство – це насамперед фінансово стійке підприємство, тому фінансова стійкість є основною характеристикою фінансової стабільності, а також одним з головних чинників, що впливає на досягнення підприємством фінансової рівноваги та фінансової незалежності. Чим стабільніше підприємство, тим більш воно незалежне від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менший ризик банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день вивченню різних аспектів фінансової стабільності підприємства присвячені роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів, зокрема, І. Бланка, М. Коробова, О. Павловської, Г. Савицької, А. Шеремета, В. Плиса.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак поняття фінансової стабільності визначається лише у загальнотеоретичному аспекті, без конкретного визначення її сутності та чинників впливу. Також на сьогоднішній день не розроблена єдина методологія оцінки фінансової стабільності підприємства.

Мета статті полягає у визначенні сутності та значення фінансової стабільності підприємства, чинників, що на неї впливають, аналізі методів оцінювання фінансової стабільності підприємства та розробленні власного узагальненого методу оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «стабільність» (лат. stabilis) запозичений з природничих наук, де він означає стійкий стан, здатність до тривалого існування, збереження в часі.

Поняття фінансової стабільності з'явилося з початку 1990-х років і на відміну від понять грошово-кредитної і макроекономічної стабільності перебуває ще на початковій стадії розроблення. Поняття «фінансова стабільність» бере свій початок в практичних проблемах, пов'язаних з виникненням і подоланням фінансових криз, з якими уряди і центральні банки практично усіх країн зіштовхувалися в різні історичні періоди. Визначити поняття фінансової стабільності намагались як теоретики, так і практики-економісти.

Також над пошуком прийнятного визначення працювали представники управлінських, академічних і ділових кіл різних країн, об'єднаних за допомогою мережі Інтернет в групу фінансової стабільності, яка заснована і координується професором Ф. Девісом. Однак єдиного у міжнародному масштабі визначення поняття «фінансова стабільність» не існує [1, с. 92].

Досить часто поняття «стабільність» ототожнюють з поняттями «стійкості», «рівноваги», «сталості», «постійності» тощо.

У «Словнику української мови» І.К. Білодіда (1978 р.), як і у більшості сучасних словників, напроти слова «стабільний» наводиться лише декілька слів – «сталий, незмінний, стійкий», а в економічному словнику А.Г. Загороднього та Г.Л. Вознюка (2010 р.) «стабільність – стійкість, постійність, незмінність, ствердження на визначеному рівні» не наведено жодного прикладу та пояснення використання даного поняття у різних сферах.

Різні автори трактують поняття стабільності підприємства по-різному. На нашу думку, можна виділити три підходи до тлумачення цього поняття: економічний, фінансовий та банківський.

До економічного підходу слід віднести визначення поняття «фінансова стабільність», запропоновані такими авторами, як О. Зеткіна, Н. Кульбака, А. Бахолдін, Н.О. Шпак, М.І. Романишин, О.М. Сологуб. Зокрема, Н.О. Шпак та М.І. Романишин стверджують, що економічна стабільність підприємства – це його здатність в умовах прояву дестабілізаційних чинників бізнес-середовища ефективно здійснювати виробничо-господарську діяльність, формувати якісний стратегічний потенціал, підтримувати заданий рівень конкурентоспроможності та результативності у довгостроковій перспективі з економічною вигодою та фінансовою незалежністю для підприємства [2, с. 250].

До фінансового підходу відносимо визначення фінансової стабільності, запропоновані Е. Крокетом, М. Футом, Г. Шиназі, П. Каллауром, Т.В. Керанчук, В.О. Павловською, А.М. Поддєрьогіним.

Е. Крокет стверджує, що фінансова стабільність – це відсутність нестабільності. Під нестабільністю розуміється ситуація, в якій функціонування економіки потенційно погіршується коливаннями цін фінансових активів або фінансових інститутів виконувати свої договірні зобов'язання [3, с. 611].

Т.Л. Керанчук вважає, що фінансова стабільність – це можливість підприємства до збереження ним абсолютної або нормальної фінансової стійкості при контрольованій фінансовій рівновазі та одночасно – здатність до стійкого економічного росту при врахуванні найбільш значущих зовнішніх факторів [4, с. 85].

До останнього, банківського, підходу варто віднести визначення В. Коваленко, Я. Міркіна, а також визначення, запропоновані банками Норвегії, Польщі, Чехії та Європейського центрального банку. За визначенням банку Чехії, фінансова стабільність – це ситуація, коли фінансова система діє без суттєвих вад або небажаних впливів на поточний і майбутній розвиток економіки в цілому, що засвідчує високий ступінь стійкості системи до потрясінь [3, с. 632].

Проаналізувавши зазначені підходи науковців до трактування поняття «фінансова стабільність», пропонуємо власне бачення його сутності. Отже, фінансова стабільність підприємства – це здатність підприємства функціонувати при незмінних показниках фінансового стану, що знаходяться в межах нормативних значень протягом певного періоду часу. Зокрема, період часу залежатиме від конкретного виду та особливостей діяльності підприємства.

Чинники фінансової стабільності підприємства – сукупність подій та явищ, які виникають у внутрішньому чи зовнішньому середовищі підприємства, впливаючи на його роботу та розвиток.

Пропонуємо виокремлювати такі види чинників: макрорівень, мезорівень та мікрорівень. Класифікація чинників фінансової стабільності підприємства представлена на рис. 1.

Рис. 1. Чинники фінансової стабільності підприємства

Чинники макрорівня – чинники, котрі виникають на рівні держави.

У сучасних умовах найбільше на фінансову стабільність підприємства впливають економічні та фінансові чинники. Вплив цих чинників може спричинити банкрутство та виникнення інших кризових явищ, внаслідок чого значно погіршується фінансова стабільність багатьох підприємств.

До фінансово-економічних чинників можна віднести: фазу економічного циклу; рівень зовнішньоекономічних зв'язків; рівень ВВП; рівень інфляції; рівень безробіття; темп росту доходів населення; податкову систему; процентну ставку; кредитну політику; валютну політику; страхування підприємств; амортизаційну політику.

Також до чинників макрорівня, які пливають на фінансову стабільність підприємства, можна віднести такі:

– законодавчо-правові чинники (законодавчо-правова база, політична ситуація, міжнародні події та відносини);

– соціальні (соціально-культурний рівень суспільства, попит та вибагливість споживачів);

– науково-технічні (розвиток науки, техніки і технологій).

Чинники мезорівня виникають на рівні галузі, регіону, ринку.

До ринкових чинників можна віднести такі: рівень розвитку інфраструктури ринку; бар'єри для входу на ринок та виходу з нього; рівень попиту і пропозиції; конкурентоспроможність товарів і послуг; взаємовідносини з постачальниками; рівень взаємодії з фондовим ринком; стан валютного ринку.

До галузевих чинників варто віднести: специфіку галузі, в якій функціонує підприємство; наявність існуючих та потенційних конкурентів; наявність товарів-замінників; стан та перспективи розвитку сумісних галузей; стадія життєвого циклу галузі.

Вплив чинників мікрорівня проявляється всередині підприємства і нерозривно пов'язаний з ефективністю здійснення основної діяльності на підприємстві. Їх можна згрупувати так: виробничо-технологічні чинники; організаційно-управлінські чинники; майнові чинники.

До виробничо-технологічних чинників слід віднести наступні: рівень ресурсозабезпечення; стан технології; громіздкість виробничого процесу; фінансово-економічні результати діяльності; стадія життєвого циклу виготовленої продукції.

До організаційно-управлінських чинників слід віднести: орієнтацію на інновації; якісне стратегічне планування; ефективність управлінського апарату;

стан корпоративної культури; стадію життєвого циклу підприємства; маркетинг на підприємстві; використання підприємством основних засобів; диверсифікованість асортименту продукції; рівень виробничого менеджменту; інвестиційний менеджмент; величину отриманого прибутку по інвестиційних проектах.

До майнових чинників можна віднести: величину позикового капіталу та забезпечення оптимальної структури капіталу; величину дебіторської заборгованості; фінансовий менеджмент на підприємстві; фінансовий потенціал підприємства (обсяг власних, позичених та залучених ресурсів); рентабельність продажу; обсяг прибутку.

Фінансова стабільність підприємства – це найважливіша характеристика його діяльності, від якої залежать як особисті економічні інтереси підприємства, так і інтереси партнерів по фінансовій та іншій економічній діяльності, економічний потенціал та конкурентоспроможність підприємства.

Основними ознаками фінансово стабільного підприємства є його здатність самостійно фінансувати свою діяльність, своєчасно проводити платежі та уміння організовувати рух капіталу так, щоб забезпечити постійне перевищення прибутків над витратами з метою збереження платоспроможності і створення умов для розширення виробництва [5, с. 85].

Тому важливим є розроблення досконалих методів оцінювання фінансової стабільності підприємства, котрі повинні відповідати зазначеним вище критеріям.

Розробляючи методику оцінки фінансової стабільності, науковці використовують різні за своїм значенням показники і здебільшого обмежуються трьома-шістьма найпоширенішими в науці і практиці. Ці показники в кінцевому результаті не відображають реального фінансового стану підприємства. Тому можна сказати, що на сьогодні відсутня єдина методологія визначення фінансової стабільності підприємства і дане питання перебуває у полі уваги як вітчизняної, так і зарубіжної науки і практики.

На основі дослідження та узагальнення методичних підходів різних науковців нами було

Рис. 2. Етапи оцінювання фінансової стабільності підприємства

виведено власний підхід до оцінювання фінансової стабільності підприємства.

Наш підхід базується на тому, що фінансова стабільність підприємства оцінюється в декілька послідовних етапів (рис. 2).

Запропоновані нами критерії оцінювання фінансової стабільності підприємства наведені на рис. 3.

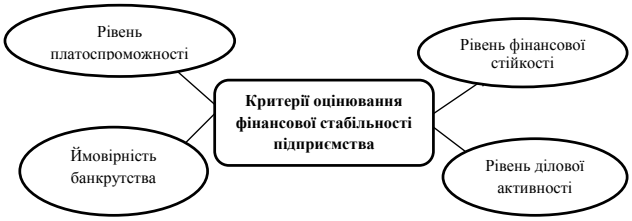


Рис. 3. Критерії оцінювання фінансової стабільності підприємства

Запропоновані показники оцінювання фінансової стабільності підприємства наведені в таблиці 1.

Виходячи з аналізу даних критеріїв та розрахунку властивих їм показників, пропонуємо виділити такі чотири рівні фінансової стабільності: високий (абсолютний), середній (нормальний), низький, незадовільний (підприємство фінансово нестабільне).

Якщо всі розраховані показники знаходяться в межах своїх нормативних значень і покращуються у динаміці – це високий (абсолютний) рівень фінансової стабільності.

Якщо більшість показників в нормі і покращуються у динаміці – це нормальний (середній) рівень фінансової стабільності.

Якщо лише менша частина показників знаходиться в межах своїх нормативних значень і вони погіршуються у динаміці, тоді спостерігається низький рівень фінансової стабільності.

А коли усі показники не відповідають нормативним значенням і погіршуються у динаміці, то підприємство фінансово нестабільне.

Використаємо запропонований метод для оцінювання фінансової стабільності ПрАТ «Вістовицький завод будівельної і художньої кераміки ім. Ю. Завадського» (далі ПрАТ «Вістовицька кераміка»).

Виходячи з отриманого та проаналізованого результату розрахунку фінансової стабільності ПрАТ «Вістовицька кераміка», можна зробити висновок, що незадовільними є наступні показники: коефіцієнт покриття, коефіцієнт маневреності робочого капіталу, коефіцієнт оборотності готової продукції та коефіцієнт Бівера. Інші шість розрахованих показників знаходяться в межах своїх нормативних зна-

Таблиця 1

Показники оцінювання фінансової стабільності підприємства

№ п/п	Показник	Формула для розрахунку	Умовні позначення	Нормативне значення
1. Рівень платоспроможності				
1.1.	Коефіцієнт фінансової стабільності	$К\,ф.с. = \frac{ВК}{ПК}$	ВК – власний капітал; ПК – позиковий капітал	Більше 1
1.2.	Коефіцієнт автономії	$К\,а. = \frac{ВК}{ВБ}$	ВБ – валюта балансу	Більше 0,5
1.3.	Коефіцієнт покриття	$К\,пок. = \frac{ОА - ВМП}{ПЗ}$	ОА – оборотні активи; ВМП – витрати майбутніх періодів; ПЗ – поточні зобов'язання	Більше 1
2. Рівень фінансової стійкості				
2.1.	Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	$К\,ман. = \frac{ВК - НА}{ВК}$	НА – необоротні активи	Збільшення
2.2.	Плече фінансового важеля	$К\,ф.в. = \frac{ПК}{ВК}$	----------	Менше 1
2.3.	Коефіцієнт забезпечення власними коштами	$К\,заб. = \frac{ВК - НА}{ОА}$	----------	Більше 0,1. Збільшення
3. Рівень ділової активності				
3.1.	Коефіцієнт оборотності обігових коштів	$К\,об.оа. = \frac{ЧВ}{ОА}$	ЧВ – чиста виручка від реалізації товарів (робіт, послуг)	Збільшення
3.2.	Коефіцієнт оборотності готової продукції	$К\,об.гп = \frac{ЧВ}{ГП}$	ГП – готова продукція.	Збільшення
3.3.	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$К\,об.вк = \frac{ЧВ}{ВК}$	----------	Збільшення
4. Ймовірність загрози банкрутства				
4.1.	Коефіцієнт Бівера	$К\,б = \frac{ЧП - Нар.Ам.}{ДЗ + ПЗ}$	Нар.Ам. – нарахована амортизація; ДЗ – довгострокові зобов'язання; ПЗ – поточні зобов'язання	Менше 0,2-висока ймовірність банкрутства; Більше 0,4-відсутня

Таблиця 2

Результати оцінювання фінансової стабільності ПрАТ «Вістовицька кераміка»

№ п/п	Показник	Значення показника, тис. грн.			Напрямок змін	Відповідність нормативному значенню
		2011	2012	2013		
1. Рівень платоспроможності						
1.1.	Коефіцієнт фінансової стабільності	3,666	3,206	2,342	Зменшення	Відповідає
1.2.	Коефіцієнт автономії	0,786	0,762	0,701	Зменшення	Відповідає
1.3.	Коефіцієнт покриття	-0,475	-0,543	-0,332	Зменшення	Не відповідає
2. Рівень фінансової стійкості						
2.1.	Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,309	0,333	0,212	Зменшення	Не відповідає
2.2.	Плече фінансового важеля	0,273	0,312	0,427	Збільшення	Відповідає
2.3.	Коефіцієнт забезпечення власними коштами	0,683	0,700	0,426	Зменшення	Відповідає
3. Рівень ділової активності						
3.1.	Коефіцієнт оборотності обігових коштів	3,336	3,496	3,681	Збільшення	Відповідає
3.2.	Коефіцієнт оборотності готової продукції	10,550	8,813	10,145	Зменшення	Не відповідає
3.3.	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,508	1,662	1,830	Збільшення	Відповідає
4. Ймовірність загрози банкрутства						
4.1.	Коефіцієнт Бівера	-0,238	-0,219	-0,363	Збільшення	Не відповідає (<0.2)

чень, але всі вони погіршуються в динаміці. Тому можна стверджувати, що ПрАТ «Вістовицька кераміка» має низький рівень фінансової стабільності та потребує негайного розроблення заходів її підвищення.

Висновки. На сьогоднішній день фінансова стабільність є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства в умовах ринкової економіки, запорукою його виживання та основою стабільного стану. Тому дуже важливим є оцінити можливості управління фінансовим станом підприємства у динаміці з урахуванням довгострокових змін. В зв'язку з цим потрібно удосконалити концепцію фінансової стабільності та розробити ефективну методику управління всіма чинниками, які можуть на неї впливати, адже це суттєво знизить ймовірність банкрутства та зменшить ризик неплатоспроможності. Не менш важливим є вибір правильної методики оцінювання фінансової стабільності. Вона перш за все повинна базуватися на оцінюванні тих показників, які суттєво впливають на платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Не варто виключати й можливість впливу на фінансову стабільність інших показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пшик Б.І. Фінансова стабільність: сутність та особливості прояву / Б. І. Пшик // Вісник СевНТУ. Серія «Економіка і фінанси«. – 2013. – № 138. – С. 91–96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsntue_2013_138_16.pdf.
2. Романишин М.І. Економічна стабільність підприємства: сутність та її складові / Н.О. Шпак, М.І. Романишин // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 248–253.
3. Козюк В.В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності: [монографія] / В.В. Козюк. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 728 с.
4. Керанчук Т.Л. Фінансова стабільність підприємства і методичні аспекти її оцінки / Т.Л. Керанчук // Економіка України. – 2000. – № 1. – С. 83–87.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Г.В. Савицька; 3-тє вид., виправл. і доп. – К.: Знання, 2007. – 943 с.

УДК 658.011.1

Черкасов В.І.
кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

КЛІТИННА ТЕОРІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА НАУКОЄМНОЇ ПРОДУКЦІЇ

CELL THEORY OF GLOBAL PRODUCTION PROCESSES ORGANIZATION OF SCIENCE ABSORBING PRODUCTS

АНОТАЦІЯ

У статті доведено, що при використанні універсально-складального методу побудови інтерактивних моделей інноваційних процесів на вітчизняних підприємствах створюється необхідна теоретико-методична база для повної автоматизації управління виробництвом наукоємної продукції в умовах глобалізації економіки.

Ключові слова: інтерактивна економіка, клітинна теорія організації, інтерактивний менеджмент, універсально-складальний метод, модель інноваційних процесів, мнемонічний куб.

АННОТАЦИЯ

В статье доказано, что при использовании универсально-сборочного метода построения интерактивных моделей инновационных процессов на отечественных предприятиях создается необходимая теоретико-методическая база для полной автоматизации управления производством наукоемкой продукции в условиях глобализации экономики.

Ключевые слова: интерактивная экономика, клеточная теория организации, интерактивный менеджмент, универсально-сборочный метод, модель инновационных процессов, мнемонический куб.

ANNOTATION

It is proved that with the use of multifunction method of interactive models innovation processes building in domestic enterprises it is created necessary theoretical and methodological base for full control automation of the science absorbing production in economic globalization conditions.

Keywords: interactive economy, cell organization theory, interactive management, multifunction method, model of innovation processes, mnemonic cube.

Постановка проблеми. Саме у сфері виробництва засобів виробництва та іншої наукоємної продукції, яка має бути джерелом оздоровлення національної економіки, можуть і далі погіршуватися умови для інноваційного розвитку вітчизняних господарських організацій. Іноземні фірми активно просувають свої товари та послуги, часто невисокої якості, на внутрішніх ринках нашої країни, які швидко перетворюються на міжнародні і набувають рис складових світового ринку для реалізації інтересів економічно розвинутих країн та їх фірм, а не суб'єктів господарської діяльності України.

Вчені, керівники та фахівці підприємств, представники органів місцевої та державної влади мають сфокусувати свою увагу на цих негативних явищах в національній економіці та усунути їх, сприяти реалізації інтересів суб'єктів господарської діяльності України в умовах загострення конкуренції на світових ринках. Для успішного розв'язання цієї проблеми необхідно насамперед провести аналіз моделей інноваційних процесів у сфері виробництва наукоємної продукції та визначити напрямки їх удосконалення з урахуванням особливостей діяльності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий інтерес до проблем моделювання процесів розвитку господарських організацій виник у середині минулого століття [1 с. 106–115]. У 50-ті роки та до середини 60-х домінувала модель «технологічного поштовху» (technology push, science push). Починаючі з другої половини 60-х років отримала широке застосування лінійна модель «ринкового тяжіння» інновацій (market pull, need pull). У 70-ті роки XX ст. були розроблені лінійні моделі 1G, 2G, які стали розглядатися лише як окремі випадки більш загального процесу, коли взаємодіють наука, технологія й ринок. Тому виникла необхідність у застосуванні нових нелінійних моделей інноваційного процесу. Наприклад, англійський економіст Рой Росвелл запропонував ще три моделі інноваційного процесу: поєднану модель (3G), інтегровану модель (4G), модель стратегічних мереж (5G), які відповідають різним етапам розвитку економік капіталістичних країн [2, с. 7–31].

Процес відбору і перетворення ідей в кінцевий продукт (інноваційний процес) може бути також проілюстрований моделлю типу «Лійка», розробленою Стівеном Уйлрайтом і Кимом Кларком. Модель описує процес руху від великої кількості незрілих ідей до обмеженої кількості перспективних варіантів продукції [3, с. 20–25]. Американський вчений, засновник і президент Інституту розробки продукції Роберт Купер також концентрується на відборі (скринінгу) ідей. У так званій моделі «Ворота» (Stage-Gate Model) основну увагу він концентрує на процесі ухвалення рішень.

Як відзначав Ф. Котлер, розробка нового товару найбільш ефективна в тих випадках, коли із самого початку має місце тісна співпраця відділів досліджень і розробок з технічним, виробничим, маркетинговим і фінансовим підрозділами компанії [4, с. 120–121].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно відмітити, що за останню чверть XX та на початку XXI ст. процес нововведення значно еволюціонував і сьо-

годні має складний багатоаспектний характер. Внаслідок інтернаціоналізації для будь-якого бізнесу стає максимально доступним глобальний бізнес-сервіс. Тому з'явилася необхідність у створенні нових моделей інноваційних процесів у сфері сучасного виробництва з врахуванням особливостей економіки України. Під впливом об'єктивних тенденцій у сфері економіки – технократизації, демократизації, інтернаціоналізації, вищим рівнем якої є глобалізація, у теперішній час посилився інтерес до феномену взаємодії сил культури, влади, ринку, безпеки в процесі виробництва та розподілу продукції. Ведучою силою є культура виробництва, що є основою культури суспільства.

За причини виробничої необхідності автором даної статті розпочато розробку теорії інтерактивного управління процесами глобального виробництва наукоємної продукції. Ця теорія складається з трьох частин:

1) основні положення інтерактивної економіки;

2) клітинна теорія організації процесів глобального виробництва;

3) інтерактивне моделювання інноваційних процесів у сфері виробництва наукоємної продукції.

Друга з наведених частин є, по суті, серцевиною нової теорії управління. Саме на цій частині концентрується увага в даній публікації.

Мета статті – розкрити сутність взаємодії рушійних сил розвитку економіки: культури, влади, ринку, безпеки (КВРБ) і на основі клітинної теорії організації виробництва розробити модель інноваційних процесів у сфері створення наукоємної продукції в умовах глобалізації економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Застосування на практиці методів інтерактивної економіки та клітинної теорії організації виробництва дає можливість створювати дієві механізми для виконання відкритого К. Марксом закону обов'язкової відповідності виробничих відносин характеру продуктивних сил. Функціонування таких механізмів є необхідною умовою для забезпечення ефективності використання знарядь виробництва, предметів праці, робочої сили в процесі розвитку глобалізації в усіх сферах людської діяльності.

У багатьох випадках не є можливим створювати самотужки наукоємну продукцію силами окремої людини, організації і навіть країни. Тому національна виробнича система, базовими елементами якої є вітчизняні підприємства, все в більшій мірі перетворюється у складову міжнародної виробничої системи. Остання, у свою чергу, набуває рис системи глобального виробництва. У зв'язку з новими явищами у сфері створення матеріальних і нематеріальних благ вводиться поняття «процеси глобального виробництва». У здійсненні таких процесів або їх частин можуть виконувати істотну роль вітчизняні підприємства. Питання, пов'язані з організацією глобального виробництва, також розглянуто у навчально-методичній праці [5, с. 439–444].

В ході даного наукового дослідження відкрито наступні явища: 1) причини, що істотно впливають (позитивно або негативно) на економіку, знаходяться не тільки саме в цій сфері діяльності, але й в інших загальнолюдських сферах: гуманітарній, духовній, соціальній, політичній, а також у відносинах людей з природою; 2) рушійними силами інноваційного розвитку господарських організацій та національної економіки є культура, влада, ринок, безпека в їх взаємодії, а не тільки ринок.

Сутність цих явищ вивчає теорія інтерактивної економіки, повна назва якої є: економіка взаємодії культури, влади, ринку, безпеки (КВРБ). Назва даної теорії англійською: economics of CAMS interaction. CAMS – це абревіатура англійських слов: culture, authority, market, safety.

Основними положеннями цієї теорії є наступні підсилення:

1) сили КВРБ об'єктивно знаходяться в стані безперервного взаємного підсилення;

2) кожна сила у складі КВРБ є істотною продуктивною силою.

Закономірність безперервного підвищення ефективності діяльності господарських організацій під впливом раціональної взаємодії сил культури, влади, ринку, безпеки (КВРБ) обумовлена тим, що ці сили формуються об'єктивно в умовах систематичного повторення суттєвих зв'язків і причино-наслідкових залежностей між учасниками соціально-економічних процесів та глобальним бізнес-середовищем.

В процесі взаємодії сил КВРБ виникає енергія, яка часто є невідчутною, але вона існує та істотно впливає на цінність товару, на якість життєдіяльності виробників та покупців. Ця енергія накопичується в кожній клітині господарського організму та в її зовнішньому оточенні. Сили КВРБ є нематеріальними ресурсами, які разом з матеріальними мають використовуватися для суттєвого підвищення ефективності діяльності організацій та інноваційного розвитку національної економіки.

Сили культури, влади, ринку, безпеки, а також гроші (Г) і товари (Т) є ресурсами взаємозалежними. Цінність кожного з цих ресурсів збільшується в разі створення сприятливих умов для їх оптимальної взаємодії на вході, всередині та на виході господарської системи. Для пояснення сутності цього явища є доцільним використовувати наступну форму:

Г, (КВРБ) – Т, В – Г*, (КВРБ)*.

(КВРБ)* – більш високий рівень культури виробництва, влади, ринкових відносин, безпеки у сфері діяльності господарської організації на кожному етапі її розвитку у порівнянні з попередніми етапами. Таким чином, господарська організація та кожний її працівник в процесі своєї діяльності не тільки створює новий товар та додану вартість, але й сприяє позитив-

ному розвитку окремих людей, удосконаленню суспільства та створенню гармонії його взаємодії з природою. Іншими словами, кожна ефективна організація, згідно з положеннями інтерактивної економіки, робить свій внесок (В) у процес перетворення КВРБ у (КВРБ)*, тобто

(КВРБ)* – КВРБ = В.

Успішний підприємець, який разом з менеджерами, спеціалістами та робітниками підприємства здатен раціонально управляти взаємодією сил КВРБ для ефективного впливу на робочу силу, знаряддя виробництва та предмети праці, створює істотну частину доданої вартості, коли усі учасники економічного процесу додержуються принципу рівноваги своїх інтересів.

Саме це положення є науковим обґрунтуванням об'єктивної необхідності у підтримці толерантних відносини між усіма учасниками процесу створення та споживання товарів. Таким чином, можна зробити наступний висновок: при умові правильного застосування методів теорії інтерактивної економіки відсутні причини для виникнення антагоністичних протиріч між власниками господарських організацій та їх працівниками.

Система державного регулювання економіки посідає «верхній ярус», а інтерактивний менеджмент – «нижній ярус» у моделі сучасного механізму глобального бізнесу. Між цими ярусами, за концепцією інтерактивного управління інноваційним розвитком підприємства, постійно підтримується прямий та зворотний зв'язок, що показано на рис. 1.

У теперішній час спостерігається тенденція поглиблення поділу праці між учасниками процесів глобального виробництва інноваційної продукції навіть до окремих операцій, що є найважливішою умовою дотримання принципу спеціалізації. Саме дотримання цього принципу є необхідною умовою для виконання основного закону економіки – закону економії часу. Тому виникла необхідність в розробці принципово нових теоретико-методологічних підходів для успішної інтеграції вітчизняних організацій до систем світового поділу праці. У зв'язку з цим автором даної публікації обґрунтовується доцільність розробки клітинної теорії організації процесів глобального виробництва наукоємної продукції. Нижче за текстом розкривається сутність цієї теорії та показано напрямки її практичного застосування як основи для побудови моделей інноваційних господарських організацій та розробки автоматизованих систем управління їх функціонуванням в умовах глобалізації економіки.

Ця теорія організації виробництва створюється та розвивається на основі застосування мнемонічних прийомів та аналогій, а також штучних асоціацій з живою природою для чіткого уявлення сутності та змісту систем управління інноваційними вітчизняними підприємствами та їх підрозділами в умовах глобалізації економіки.

Рис. 1. Принцип однієї парасольки. Взаємозв'язок факторів внутрішнього та зовнішнього середовища господарської організаціїї

Рис. 1.

У зв'язку з тим, що елемент є далі неподільною частиною кібернетичної системи, в даній теоретичній роботі застосовується термін «клітина». Це пояснюється тим, що, з точки зору дослідника, клітина має свою внутрішню структуру на відміну від елементу. Клітинна теорія організації виробництва стверджує, що клітина (елемент) є найбільш загальною основою структури господарського організму (організації) та джерелом енергії для його позитивного розвитку. Це положення кореспондується з найважливішим постулатом філософії – найбільш істотними факторами розвитку будь-якого об'єкту є його внутрішні фактори, а не зовнішні. При цьому треба враховувати, що вивчення клітини є процес набагато складніший у порівнянні з вивченням розвинутого організму.

Значущість клітинної теорії полягає в тому, що вона науково обґрунтовує генетичну спільність національних, міжнародних, глобальних виробничих систем і в той же час підкреслює важливість врахування особливостей організації, країни, регіону. Клітинна теорія організації

виробництва стверджує, що сили КВРБ взаємодіють усередині кожного елементу організації та в її зовнішньому середовищі. Таким чином, забезпечуються сприятливі умови для ефективного використання продуктивних сил у сфері бізнесу, тобто безпосередньо в операційних процесах (технологічних та трудових), а також на ринках факторів виробництва та готової продукції. Кожний елемент господарської системи під впливом сил КВРБ генерує імпульси її інноваційного розвитку.

Окремо взята клітина розглядається як система, що складається з двох підсистем: керованої та керуючої. Елементами керованої підсистеми є знаряддя виробництва, предмети праці, робоча сила для виконання певної операції. Елементами керуючої підсистеми є рушійні сили інноваційного розвитку організації – КВРБ, які раціонально взаємодіють і тому здатні забезпечити сприятливі умови для ефективного використання продуктивних сил.

Згідно з клітинною теорією організації виробництва, в процесі розробки якої застосовуються мнемонічні прийоми та аналогії, а також штучні асоціації з живою природою, кожна «клітина» господарського організму складається з ядра та «протоплазми». «Ядро» клітини господарського організму становить собою з'єднання робочої сили, знарядь виробництва та предметів праці. В «протоплазмі» клітини утримуються структурні одиниці, які безпосередньо забезпечують підготовку операцій виробничого процесу та обслуговування робочих місць, а також забезпечують оптимальність взаємодії сил КВРБ, які безпосередньо впливають на кожне «ядро» та весь господарський організм, а також на його внутрішнє та зовнішнє середовище.

Клітинна теорія організації виробництва доводить об'єктивну наявність нервової системи (nerve – нерв, сила, енергія) у будь-якому господарському організмі (господарській організації). Уся сукупність каналів, за якими проводяться сили КВРБ та забезпечується їх вплив на кожну клітину господарського організму, розглядається як його центральна нервова система. Саме ця система здійснює зв'язок господарського організму з його зовнішнім середовищем, а також забезпечує взаємодію усіх елементів та підсистем організації, тобто виконує інформаційно-комунікаційну функцію. Інформаційна система організації має властивість проводити наскрізну політику керівників від рівня державної влади і топ-менеджменту до операційного менеджменту та до системи безпосереднього управління діяльністю працівників на робочих місцях. Ця система функціонує за принципом безперервності прямих та зворотних зв'язків.

Завдяки центральній нервовій системі господарського організму з'являється можливість вчасно виконувати корисні «ін'єкції» – позитивно впливати на кожну з операцій інноваційного процесу, певне робоче місце, той чи інший підрозділ та на організацію у цілому з використанням відповідних досягнень науки й техніки. Такими ін'єкціями в реальних умовах виробництва наукоємної продукції є своєчасне забезпечення впливу інтра-факторів та трансфер-факторів на ту чи іншу операцію. При цьому є доцільним орієнтуватися на вимоги Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [6]. Необхідною умовою для результативного впливу цих факторів на кожний елемент господарської організації є оптимальна відповідність компетентностей та компетенцій керівників, спеціалістів та робітників свого підприємства, а також науково-дослідних та експериментально-виробничих організацій за принципами аутсорсингу.

Клітинна теорія організації виробництва пропонує принципи та методи побудови моделей інноваційних процесів створення наукоємних товарів по всьому ланцюгу зростання їх вартості в різних підсистемах системи глобального виробництва. В якості підсистем цієї системи розглядаються фірми різних країн, в тому числі і вітчизняні підприємства. Таким чином, забезпечується сприятливе теоретико-методологічне підґрунтя для розробки необхідних математичних алгоритмів управляння кожним інноваційним процесом у сфері глобальної економіки.

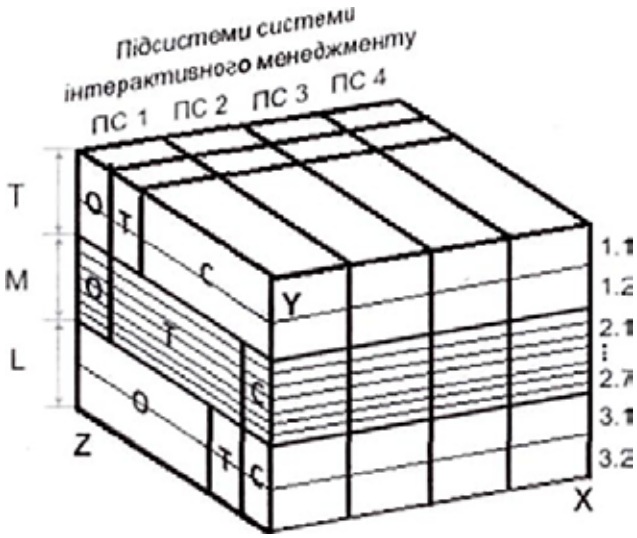
Практична значущість моделей, які розробляються за принципами клітинної теорії, полягає в тому, що вони є основою для розробки та забезпечення ефективного функціонування складних та надскладних автоматизованих систем управління глобальними виробничим процесом та його стадіями на окремих підприємствах. Ця теорія обґрунтовує доцільність застосування універсально-складального методу (УСМ) побудови моделей інноваційних процесів у сфері діяльності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації економіки. Сутність УСМ полягає у використанні типових елементів з їх певного набору, який створюється на основі сучасних інформаційних та виробничих технологій. Наприклад, таким елементом (клітиною) може бути модель підрозділу або робочого місця інноваційного підприємства разом з ефективною системою підготовки та комплексного обслуговування кожної операції виробничого процесу. Доведено, що при застосуванні запропонованого універсально-складального методу з'являються сприятливі умови для створення автоматизованих систем управління інноваційними підприємствами та забезпечення їх високої конкурентоспроможності.

Інтерактивна модель інноваційних процесів, що розроблена на основі теорії «Інтерактивна економіка» та клітинної теорії організації виробництва наукоємної продукції, отримала назву «реактор». Особливість архітектоніки цієї моделі полягає в тому, що вона безперервно розвиває свою здатність відтворювати методи накопичення та використання великої енергії для забезпечення ефективності виробництва матері-

альних і нематеріальних благ через раціональну взаємодію рушійних сил інноваційного розвитку економіки: культури, влади, ринку, безпеки (КВРБ). Ці сили формуються в усіх загальнолюдських сферах (економічній, гуманітарній, духовній, соціальній, політичній) і насамперед в кожному елементі (кожній клітині) господарської організації, створюючи позитивний кумулятивний ефект швидкого інноваційного розвитку суб'єктів господарської діяльності України і, як наслідок, національної економіки. Передбачається, що саме в таких клітинах накопичується енергія для виживання та успішного розвитку вітчизняних підприємств, його підрозділів та робочих місць в процесі формування та функціонування систем глобального виробництва науково насиченої продукції.

Архітектоніка інтерактивної моделі інноваційних процесів передбачає створення оптимальних умов для забезпечення ефективної взаємодії механізмів управління організаційною культурою, владою, ринком, безпекою в системі інтерактивного менеджменту. Критерієм оптимальності таких умов є мінімізація витрат, пов'язаних з управлінням виробництвом та збутом конкурентоспроможної продукції з метою максимізації прибутку при дотриманні обґрунтованих обмежень у сфері глобального виробництва та на світовому ринку.

Дана модель зображена у вигляді трьохмірної блок-схеми – мнемонічного кубу, який складається з певних клітин. Сукупність елементів (клітин) господарської організації є найбільш загальною основою її структури, а тому і структури мнемонічного кубу (рис. 2).



Друга модель Черкасова
Рис. 2. Мнемонічна модель господарської організації та інтерактивного менеджменту

Кожна з трьох проекцій мнемонічного кубу (фронтальна проекція за вісями координат X-Y, профільна проекція за вісями координат Y-Z, проекція «план» за вісями координат X-Z) є певною матрицею.

Фронтальна проекція МК – матриця: «чотири підсистеми системи інтерактивного менеджменту/три рівні організаційної ієрархії (топ-, мідл-, лоуе-рівень)».

Система інтерактивного менеджменту (СІМ) складається з чотирьох підсистем (чотирьох стрижнів «реактора»):

1) аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища організації;

2) основні функції СІМ: планування, організація, мотивація, контроль;

3) сполучні процеси в СІМ: інформаційно-комунікаційні процеси, процеси прийняття управлінських рішень та математичного моделювання;

4) соціально-психологічні аспекти інтерактивного менеджменту;

Ці чотири підсистеми перетинають усі функціональні області (шари «реактора») ФО1.1, ФО1.2; ФО2.1 – ФО2.7; ФО3.1, ФО3.2 на трьох рівнях організаційної ієрархії [7 с. 331–333].

На кожному рівні організаційної ієрархії показано певні функціональні області (в дужках наведено відповідні види менеджменту).

РІВНІ організаційної ієрархи:

T – top, M – middle, L – lower

1.1 Адміністративний менеджмент з врахуванням особливостей видів

бізнесу організації

1.2 Проджект – менеджмент та розробка проектів інноваційного

розвитку організації

2.1.... 2.7 Функціональні області, в кожній з яких враховуються

особливості різних видів бізнесу організації

З.1 Операційний менеджмент різних видів бізнесу

З.2 Операційні процеси за видами бізнесу організації

Режими управління організацією та специфічні завдання

С – стратегічне управління, Т – тактика управління, О – оперативне

управління

Загальні співвідношення об'ємів завдань:

топ-рівень О – 20%, Т – 20%, С – 60%;

мідл-рівень О – 20%, Т – 60%, С – 20%;

лоуе-рівень О – 60%, Т – 20%, С – 20%.

Топ-рівень:

ФО1.1. Загальне керівництво організацією (адміністративний менеджмент, основними завданнями якого є визначення політики організації та контроль за її здійсненням відповідно до концепції інтерактивного менеджменту, яка орієнтує на необхідність забезпечення ефективної взаємодії сил культури, влади, ринку, безпеки у сфері діяльності колективу).

ФО1.2. Відповідно до політики організації, розробка проектів її інноваційного розвитку, основним серед яких є проект безперервного підвищення компетентності менеджерів (проджект-менеджмент).

Мідл-рівень:

ФО2.1. Маркетингова діяльність (маркетинг-менеджмент);

ФО2.2. Зовнішньоекономічна діяльність (менеджмент ЗЕД);

ФО2.3. Фінансово-економічна діяльність (фінансовий менеджмент);

ФО2.4. Діяльність по обслуговуванню персоналу (кадровий менеджмент);

ФО2.5. Конструкторська та технологічна підготовка виробництва (інноваційний менеджмент);

ФО2.6. Планово-диспетчерська діяльність (виробничий менеджмент);

ФО2.7. Закупівельна та збутова діяльність (логістичний менеджмент організації).

Лоуе-рівень:

Фронтальна проекція – матриця: «чотири підсистеми системи інтерактивного менеджменту/функціональні області ФО3.1, ФО3.2 ... – різні види бізнесу, або виробництво товарів різного найменування (операційний менеджмент відповідної функціональної області – виду бізнесу).

Профільна проекція моделі – матриця: «три рівні організаційної ієрархії інтерактивного менеджменту (топ-, мідл-, лоуе-рівні) з відповідними функціональними областями на кожному рівні (горизонтальні лінії матриці): ФО1, ФО2, ФО3/підрозділи та робочі місця (вертикальні лінії матриці) в кожній з функціональних областей».

Проекція «план» мнемонічного кубу (вид зверху на мнемонічний куб в його розрізі на рівні кожної з функціональних областей) – матриця: «чотири підсистеми системи інтерактивного менеджменту/режими управління підприємством, його підрозділи та робочі місця в певній функціональній області».

Висновки. На основі теорії інтерактивної економіки та клітинної теорії організації автором розроблена модель інноваційних процесів «реактор», яка відтворює методи накопичення та використання великої енергії для забезпечення ефективності виробництва матеріальних і нематеріальних благ через раціональну взаємодію рушійних сил економіки: культури, влади, ринку, безпеки (КВРБ). Ця модель сприяє упорядкуванню процесу формування сил КВРБ у сфері виробництва та розподілу наукоємної продукції і насамперед у підрозділах та на робочих місцях вітчизняних підприємств, створюючи позитивний кумулятивний ефект швидкого інноваційного розвитку національної економіки.

Практична значущість запропонованої моделі інноваційних процесів полягає в тому, що вона є основою для розробки та забезпечення ефективного функціонування складних та надскладних глобальних виробничих систем з використанням засобів автоматизованого управління інноваційними процесами, учасниками яких все частіше стають суб'єкти господарської діяльності України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткачева С.В., Науменко Е.О. Модели управления инновационным процессом: эволюционный подход / С.В. Ткачева, Е.О. Науменко // Новая экономика и российские реалии: межвуз. сб. науч. тр.; под общ. ред. проф. Ю.К. Перского; Перм. гос. ун-т. – Пермь, 2005. – С. 106–115.
2. Rothwell R. Towards the fifth-generation innovation process // International Marketing Review. – 1994. – Vol.11. – № 1. – P. 7–31.
3. Kline S.J., Rosenberg N. An overview of innovation // The positive sum strategy: Harnessing technology for economic growth / edited by Landau R. & Rosenberg N. – Washington: National Academy Press, 1986.
4. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 896 с.
5. Юхименко П.І., Гацька Л.П., Півторак М.В. та ін. Міжнародний менеджмент: [навч. посіб.] / [П.І. Юхименко, Л.П. Гацька, М.В. Півторак та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 988 с.
6. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» № 143-V від 14.09.2006 р. // Відомості Верховної Ради. – 2006.
7. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / [М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури]; пер. с англ. – М.: «Дело, ЛТД», 1994. – С. 702.

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 331.101.5:004:332.1

Антохов А.А.
кандидат економічних наук, доцент
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ТА ЇХ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА У ФОКУСІ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА І ТЕХНОЛОГО-СИНГУЛЯРНОГО ПЕРЕХОДУ

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS AND THEIR BUSINESS ENVIRONMENT IN THE FOCUS OF INTELLECTUALIZATION OF SOCIETY AND THE TECHNOLOGICAL-SINGULAR TRANSITION

АНОТАЦІЯ

У статті визначено концептуальну схему впливу використання інформаційних ресурсів на розвиток регіональної економіки. Відображено досягнення технолого-сингулярних цілей на процесах інноваційного розвитку регіональної економіки. Охарактеризовано основні типи інформаційних технологій в контексті їх впливу на інтелектуалізацію суспільства й регіональної економіки. Виділено напрями і вказано на суперечливі наслідки впливу інформаційних технологій на розвиток регіональної економіки, які обумовлюють можливості інтелектуалізації суспільства. Сформовано модель прискореного виходу з кризи на основі інноваційного регіонального розвитку та стимулювання технолого-сингулярного переходу.

Ключові слова: інформаційні ресурси, інформаційні технології, Карпатський регіон, розвиток регіональної економіки, інтелектуалізація.

АННОТАЦИЯ

В статье определена концептуальная схема использования информационных ресурсов на развитие региональной экономики. Отражены достижения технолого-сингулярных целей на процессах инновационного развития региональной экономики. Охарактеризированы основные типы информационных технологий в контексте их влияния на гармонизацию общества и региональной экономики. Выделены направления и указано на противоречивые последствия влияния информационных технологий на развитие региональной экономики, которые обусловливают возможности интеллектуализации общества. Сформирована модель ускоренного выхода из кризиса на основе инновационного регионального развития и стимулирования технолого-сингулярного перехода.

Ключевые слова: информационные ресурсы, информационные технологии, Карпатский регион, развитие региональной экономики, интеллектуализация.

ANNOTATION

The article defines the conceptual scheme of the impact of the use of information resources on the development of the regional economy. Reflected the achievements of technology and singular goals on the processes of innovative development of regional economy. Implemented the characteristics of the main types of information technology in the context of their impact on the intellectualization of society and the regional economy. Highlighted directions and indicated on the contradictory effects of information technologies on the development of the regional economy, which determine the possibility of intellectualization of society. Formed a model of accelerated exit from the crisis on the basis of innovative regional development and stimulate technological and singular transition.

Keywords: information resources, information technology, Carpathian region, development of regional economy, intellectualization.

Постановка проблеми. У нинішніх умовах розвиток регіональної економіки набуває дещо інших, стратегічних ознак. Це обумовлено концептуальною зміною характеру загального розвитку людства, його входженням в епоху постіндустріальної економіки, яка базується на інтенсивному інноваційному типі економічного зростання, що призводить до лавиноподібного збільшення кількості все нових наукових відкриттів, видів продукції та галузей [1, с. 18]. Відтак розвиток економіки регіону при цьому також зазнає часто стихійних впливів. Усе частіше перед нею постають нові виклики, на які вона просто не встигає реагувати і в результаті втрачає конкурентні позиції, що надалі позначається на рівні матеріального добробуту населення. Тому при розумінні розвитку регіональної економіки слід враховувати загальні процеси динамічності змін з наростаючими тенденціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваційний розвиток завжди активно досліджували вітчизняні вчені. Знаними іменами у цій царині є Л. Ващенко, О. Гринькевич, Д. Дзвінчук, О. Другов, Г. Зелінська, В. Кремень, Т. Лукіна, С. Ніколаєнко, Л. Семів, А. Шевчук та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас дуже мало досліджень, що стосуються аналізу економічних систем та бізнес-середовища в контексті детермінацій інноваційного розвитку і технолого-сингулярного переходу. Така проблематика у поточних умовах повинна завойовувати більшу

увагу теоретиків і практиків в контексті обґрунтування розвитку регіонів та їхньої функціональної значимості для виходу країни з кризи. *Інноваційний розвиток регіональної економіки* передбачає посилення значимості інноваційних процесів у вдосконаленні системи відносин, які виникають з приводу перерозподілу і мобілізації ресурсів.

Формулювання цілей статті. Інноваційний розвиток регіональних економічних систем має передбачати орієнтацією на забезпечення процесів інтелектуалізації (тобто щоб інтелектуалізація суспільства трасформовувалась і супроводжувалась процесами інтелектуалізації економіки) та, як наслідок, підвищувати можливості переходу до технолого-сингулярного етапу. Вважаємо, що функції економіки регіону повинні спрямовуватись на виконання таких завдань:

1. Створення умов для реалізації інтелектуальних здібностей людини через розвиток знаннємістких видів економічної діяльності, залучення творчої, обдарованої молоді, створення інноваційних робочих місць (ключове завдання).

2. Забезпечення трансформації інтелектуального потенціалу в капітал через ринкові механізми з умовами добросовісної конкуренції та максимальним залученням внутрішніх ресурсних можливостей (тобто без надмірної залежності від, для прикладу, іноземного інвестування з подальшим відтягування інтелектуального потенціалу та капіталу за кордон).

3. Формування попиту на фахівців і робітників з відповідними інтелектуальними здібностями та супровідними психоемоційними властивостями;

4. Підтримка конкуренції у сфері зайнятості з доланням інтелектофобії та сприянням інтелектуалізації управління розвитком регіону через використання фінансових ресурсів.

5. Балансування спрямованості результатів інтелектуальної діяльності на суспільно значимі цілі (концепція соціальної відповідальної бізнесу);

6. Підтримка формування електронного економічного простору з новими (віртуалізованими) формами бізнесу, що вимагають фахівців з вищими інтелектуальними здібностями та надають змогу доступу до інформації для багатьох осіб.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передумови технолого-сингулярного переходу (або формування технолого-сингулярного етапу: 1) проявляються як в глобальному вимірі, так і більш предметно, відображаючи окремі аспекти економічного зростання та розвитку регіонів. Такі передумови тісно взаємопов'язані між собою. *Регіоналістичні детермінанти* можливого переходу до технолого-сингулярного етапу в розвитку економіки є важливими у розумінні, оскільки вони дозволять осягнути роль регіонів у спричиненні прогресивних інноваційних змін. Саме на рівні регіонів та їх економічних систем повинні створюватись такі умови, які б дозволяли оптимізувати використання й розвиток інтелектуальних здібностей населення, спрямовувати результати праці людини на досягнення технолого-сингулярних цілей. Формування у межах регіонів та їх економічних систем потужних осередків інноваційної, інтелектуальної діяльності дозволить одержувати переваги від реалізації соціального капіталу, нагромадження знань та налагодження внутрі- та міжпрофесійних знаннєвих трансфертів.

Нині спостерігаємо концептуалізацію тверджень вчених стосовно *трансформації біологічної еволюції у технологічну*, яка може завершитись невтішно для людства у сучасному осмисленні його розвитку.

Термін «технологічна сингулярність» виник в умовах наростаючої значимості техніки для розвитку суспільства незалежно від його соціально-економічної структури. Перехід людства до шостого технологічного укладу засвідчив про стрімкий розвиток багатьох технологій, що належать до нанокомплексу (наносистемна техніка, нанометрологія, наногетерогенні системи, нанопорошки, наноматеріали, нанофотоніка), біокомплексу (генна інженерія, клітинні технології) й інформатики (скануючі системи) [2]. Усі вони підтримуються розвитком комп'ютерних технологій, що вже зараз є вирішальним фактором технічного й економічного розвитку [3, с. 116]. У таких умовах *технологічна сингулярність* постає процесом наростаючого впровадження та використання інноваційних роботизованих технологій, які з відповідним програмним супроводом можуть призвести до створення штучного інтелекту та подальшого стрімкого нарощування темпів технологічного розвитку. Поширеними є твердження, що таке експоненціальне зростання технічного прогресу повинне призвести до точки в часі, після якої він стане настільки швидким та складним, що виявиться недоступним розумінню людини [4]. Мається на увазі, що будуть створені більш розумні системи, які й створюватимуть ще більш розумні системи і зроблять це швидше, аніж «початкові конструктори-люди» [5]. Окрім того, ведуться дискусії про штучний розум, інтелект як проблему глобальну, вищої міри складності, за своїми технічно-технологічними, гуманітарно-філософськими, світоглядними вимірами [6]. У таблиці 1 узагальнено основні сфери впливу наближення до технолого-сингулярних цілей на інноваційний розвиток регіональної економіки, окремі з яких описувались вище.

Складність комплексного аналізу технолого-сингулярних ознак в Україні та її регіонах окрім недоліків статистичного відображення зумовлена поточними кризовими умовами. Важко говорити про технологічний вектор економічного розвитку при прогнозних оцінках падіння ВВП у 2015 р. на 5,5% (прогноз МВФ).

При цьому уряд прогнозує три сценарії розвитку: падіння ВВП на 5,5% при темпах інфляції 6,7%; падіння ВВП на 8,6% при темпах інфляції 38,1%; падіння ВВП на 11,9% при темпах інфляції 42,8% [7].

Дуже складно передбачити сценарій подій на східному прикордонні, що колосально впливають на бізнес-активність в Україні. Окрім того, виникають численні споживчі проблеми, адже населення України зубожіє і стає все менше спроможним споживати інноваційний продукт, розвивати свою технологічну культуру, інвестувати в розвиток особистісного людського капіталу. Суттєво трансформується структура споживчих витрат населення, яке змушене оплачувати вартісні комунальні платежі. Зростання вартості тарифів на газ і світло з 2015 р. передбачено майже вчетверо. З іншого боку, це дозволить поступово долати зовнішню енергетичну залежність та формувати на цій основі розвинене ринкове середовище різних сфер суспільного й економічного життя.

Отож, хоча говорити про технолого-сингулярний перехід у поточних вітчизняних умовах вкрай важко, з наукової позиції важливий інший підхід з можливістю обґрунтування прискореного виходу з кризи на основі інноваційного регіонального розвитку. Це можна забезпечити через цільову підтримку розвитку бізнес-середовища зі стимулюванням діяльності в знаннємістких сферах господарювання, ефективізації використання інтелектуально-трудового потенціалу, а також його формування в нових реформованих умовах науково-освітньої діяльності (рис. 1).

Модель прискореного виходу із кризи показує, що базовими детермінантами прогресивних інноваційних змін є бізнес, наука й освіта, а також інтелектуально-трудовий потенціал населення. У фокусі цих сфер необхідно обґрунтовувати перспективність формування технолого-сингулярних регіональних економічних систем на основі посилення процесів інтелектуалізації суспільства. Це актуально здійснювати на прикладі *Карпатського регіону України*. Цей регіон обраний з причин відносної стабільності його соціально-економічного розвитку,

Таблиця 1

Відображення досягнення технолого-сингулярних цілей на процесах інноваційного розвитку регіональної економіки

№ з/п	Економічні зміни	Сутність	Ризик	Потенційні переваги
1	Формування попиту на інформацію	Розвиток нового сегменту ринку зі специфічними ринковими умовами	Неконтрольованість через поширеність інформації в мережі Інтернет	Додаткові можливості розвитку економіки без прямої просторової приналежності її суб'єктів
2	Структурні зміни	Посилення вагомості знаннємістких видів економічної діяльності	Надмірна залежність від одних видів економічної діяльності (монофункціональність)	Прогресивна орієнтація на здобуття конкурентних переваг завдяки інтелектуальному потенціалу
3	Зміна системи економічних відносин	Домінування у виробництві, розподілі, обміні, споживанні інформаційних ресурсів	Штучна трансформація системи відносин в умовах відстаючого стану підприємництва	Можливості технологічного прориву
4	Зміна системи виробничих відносин	Усталення знання й інтелектуальних можливостей як блага та рушія виробництва	Надмірна експлуатація інтелектуальних можливостей з націленістю на економічні результати та без стратегічного бачення їх розвитку	Підвищення цінності знань й інтелекту в системі факторів розвитку бізнесу та економіки
5	Зміна попиту на кваліфіковані кадри	Виникнення потреби у кадрах, спроможних розробляти, вдосконалювати, обслуговувати роботизовані технології	Структурні деформації освітньо-кваліфікаційного характеру, розриви міжпоколінних знаннєвих трансфертів	Прискорена ефективізація використання поки наявного інтелектуального потенціалу суспільства
6	Модернізаційна залежність від інновацій у робототехніці	Рушійність подальших змін в економічних процесах з боку технологічних змін у роботизованих системах	Міжгалузеві розриви (дисбаланси) унаслідок різного рівня залучення у виробничі процеси робототехніки	Можливості стрімкого розвитку окремих видів економічної діяльності завдяки роботизованим технологіям та подальшого стимулювання ними загального економічного розвитку економіки регіону
7	Нові чинники конкурентних переваг	Спроможність економіки продукувати не стільки автоматизовані, як роботизовані системи	Труднощі регулювання добросовісних конкурентних відносин	Підвищення ролі регіону та його економіки у сприянні переходу до технолого-сингулярного етапу розвитку суспільства

Джерело: складено автором

наближення до кордонів ЄС (Польща, Румунія, Молдова, Угорщина, Словаччина) з можливостями транскордонного співробітництва, а також з авторським баченням потужності його потенціалу технологічного прориву з концентрацією основних ресурсних можливостей у моноцентричному агломераційному утворенні – м. Львів. Вважаємо, що зазначений економічний регіон має стати на нинішньому етапі розвитку України базовим просторовим рушієм прогресивних змін на противагу пріоритету цільового стимулювання у 2008–2013 рр. Донбасу.

Останній не може виконувати провідну інноваційну функціональність не лише через збройний конфлікт на його територіях, хоча на його частку припадає близько 30% промислового виробництва країни, зокрема 63% паливної промисловості, близько 45% чорної металургії, 22% хімічного комплексу, 13% загального виробництва електроенергії, 12% національного виробництва цементу і 20% скла [8]. Річ у тім, що економіка Донецького регіону орієнтована на сировинні, часто екстенсивні, підходи і є дуже залежною від вугільних дотацій, які формували до 30% обласних бюджетів. Такий економічний пріоритет з колосальними бюджетними асигнуваннями не зміг би забезпечити інноваційний вектор розвитку економіки. Оновлення сфер господарювання в Донецькому економічному регіоні вимагає тривалого періоду і фінансових затрат та може бути зреалізованим на фоні загального соціально-економічного зростання. З урахуванням такого досвіду цільовий пріоритет просторового соціально-економічного розвитку Карпатського регіону видається цілком логічним та очевидним.

Головним рушієм інноваційних змін, безумовно, є бізнес. З аналізу бізнес-середовища Карпатського регіону можна зробити висновки, які доводять про потенціал його розвитку:

1. Збільшення *кількості суб'єктів ЄДРПОУ* за 2005–2013 рр. для регіону є більш повільним, аніж середнє значення по Україні (за винятком Чернівецької області). Найбільша кількість суб'єктів ЄДРПОУ традиційно зосереджена на території Львівщини: в середньому за 2005–2013 рр. 50,8% (або 5,12% від загальної кількості суб'єктів по Україні). На Івано-Франківську область припадає менше ніж 20% від усіх суб'єктів Карпатського регіону і менше ніж 2% по Україні. Для Закарпаття кількість суб'єктів ЄДРПОУ Карпатського регіону складає близько 16%, для Буковини – 13%. Їхня частка в загальноукраїнських показниках становить у середньому за аналізований період 1,6% та 1,3% відповідно. Водночас зазначимо, що хоча для Чернівецької області характерний найнижчий рівень кількості суб'єктів ЄДРПОУ, проте регіон характеризується найбільш стрімкою динамікою їх зростання. Це частково доводить про підприємницький потенціал регіону та потребу його подальшого цільового розвитку.

2. Конкурентність бізнес-середовища частково визначено на основі аналізу *кількості підприємств залежно від їх розміру*. Дані офіційної статистики показують, що для регіону притаманна вкрай низька частка великих підприємств – 0,1% від їх загальної чисельності для всіх областей, причому найбільша їх кількість (25 одиниць) зосереджена на Львівщині, а в решти регіонах розташовано лише 16 великих підприємств. Основна частина підприємств є малими за розміром. Їх частка коливається в межах 95,1% (для Львівської області 17 849 одиниць у 2013 р.) – 95,9% (для Івано-Франківської області 7 668 одиниць). Окрім того, згадаємо про значну частку серед малих підприємств так званих мікропідприємств: в Івано-Франківській області – 88,2%, в Закарпатській – 86,6%, Львівській – 84,4%, Чернівецькій – 83,9%. Це вищий показник, аніж середній по Україні – 81,0%.

3. Достатність інноваційного розвитку регіональної економіки допомагає визначити ана-

Рис. 1. Модель прискореного виходу з кризи на основі інноваційного регіонального розвитку та стимулювання технолого-сингулярного переходу

Джерело: складено автором

ліз *кількості підприємств за видами економічної діяльності*, які характеризується різною знаннємісткістю і технологічністю (здатність продукувати, поширювати високі і середні технології високого рівня). Для Закарпатської області характерна найвища частка підприємств, що здійснюють свою діяльність у сільському господарстві. 20% від загальної кількості підприємств у регіоні є сільськогосподарськими (або 28,8% від усіх сільськогосподарських підприємств Карпатського регіону). Також лідируючими сферами господарювання тут є торгівля (22,9% усіх підприємств), промисловість (15,5%), операції з нерухомим майном (9,4%). Частка Закарпаття в загальній кількості підприємств Карпатського регіону за всіма видами економічної діяльності коливається в межах 8,1% (освіта) – 17,0% (мистецтво, спорт, розваги та відпочинок). Отож, потенціал розвитку цієї області є значним та вимагає цільової підтримки зі збереженням базової сільськогосподарської спеціалізації. Щодо Івано-Франківської області, то в загальній кількості підприємств, які тут зосереджені, 27,8% є торгівельними. Частка промислових підприємств складає 17,7%, будівельних – 13,3%, сільськогосподарських – 11,2%. На Івано-Франківщину припадає 28,9% від усіх будівельних підприємств Карпатського регіону, 25,5% підприємств, котрі займаються фінансовою та страховою діяльністю, 24,4% промислових підприємств. На Львівщині найбільша частка підприємств в усіх сферах господарювання серед областей Карпатського регіону. Тут зосереджено 58,5% підприємств українських Карпат, що спеціалізуються на інформації та телекомунікації, 57,9% – тимчасовому розміщуванні й організації харчування, 57,6% – освіті, 56,9% – охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги, 56,9% – що займаються професійною, науковою та технічною діяльністю. Серед загальної кількості підприємств Львівського регіону домінують торговельні (28,2%), промислові (15,2%), що здійснюють операції з нерухомим майном (10%), будівельні (9,5%). Чернівецька область також характеризується домінуванням торговельних підприємств – 23,7% від загальної кількості. 18% від загальної кількості суб'єктів бізнесу Буковини є сільськогосподарськими, 14% – промисловими. Для області властива дуже низька частка кількості суб'єктів у загальній їх частці від Карпатського регіону. Тут зосереджено лише 17,9% сільськогосподарських підприємств Карпат, що є «найкращим» показником для області. Частка суб'єктів в інших сферах господарювання є ще нижчою (рис. 2).

4. Оскільки для активізації інноваційних процесів у регіоні особливо значимими є *сфери інформації та телекомунікації, а також професійна, наукова та технічна діяльність*, проаналізовано кількість спеціалізованих підприємств серед областей Карпатського регіону. Тут домінують малі форми господарювання, особливо у сфері інформації та телекомунікації. Привертає увагу той факт, що темпи зростання кількості підприємств аналізованих сфер господарювання за 2012–2013 рр. в Карпатському регіоні повільніші, аніж в цілому по Україні (інформації та телекомунікації – 1,3% по Україні і 1,01% в регіоні; професійна, наукова та технічна діяльність – 1,11% по Україні і 1,09% у регіоні). Найбільша кількість підприємств у сфері інформації та телекомунікації зосереджена на Львівщині – 730 одиниць, або 58,5% усіх спеціалізованих підприємств регіону, або 0,8% України. Щодо суб'єктів, котрі займаються професійною, науковою та технічною діяльністю, то на Львівську область припадає 56,9% від усіх підприємств Карпатського регіону та 1,5% України (табл. 2). Загалом у межах Карпатського регіону розташовано лише 1,44% підприємств у сфері інформації та телекомунікації і 2,92%, що займаються професійною, науковою та технічною діяльністю. Наразі це дуже низька кількісна вагомість областей Карпатського регіону, які мають значний потенціал розвитку в знаннємістких високотехнологічних сферах.

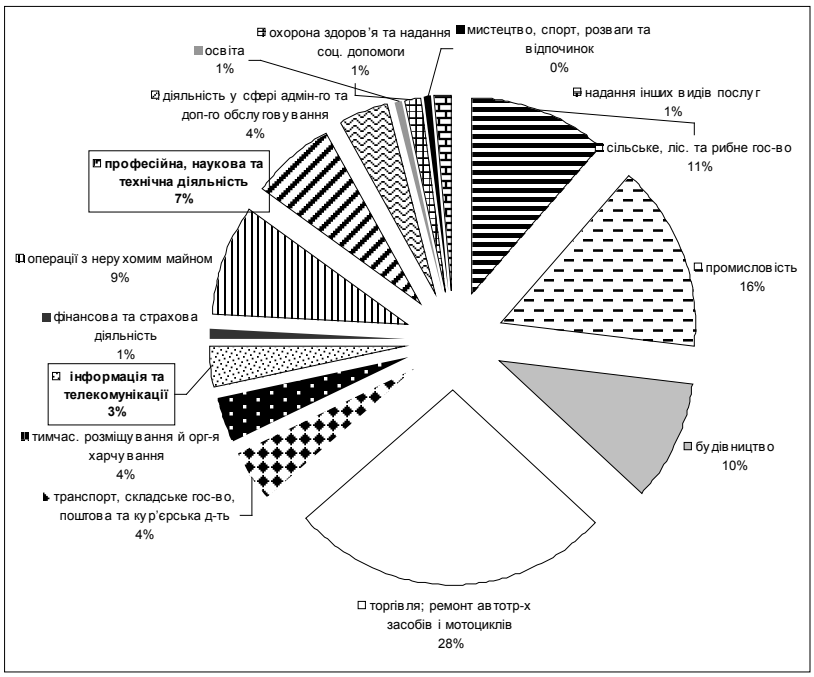


Рис. 2. Розподіл підприємств Карпатського регіону за видами економічної діяльності (2013 р.), %

Джерело: складено автором на основі [9]

5. Розуміючи кількісну основу формування бізнес-середовища Карпатського регіону, яка потребує значного розвитку з метою підтримки

Таблиця 2

Кількість підприємств Карпатського регіону в сферах «інформації та телекомунікації», «професійна, наукова та технічна діяльність», 2013 р.

№ з/п	Регіон	Кількість підприємств							
		інформації та телекомунікації				професійна, наукова та технічна діяльність			
		одиниць	темпи зміни 2013/12	% у Карпатському регіоні	% в Україні	одиниць	темпи зміни 2013/12	% у Карпатському регіоні	% в Україні
1	Закарпатська область	184	1,08	14,74	0,21	355	1,09	14,05	0,37
2	Івано-Франківська область	183	1,09	14,66	0,21	457	1,04	18,09	0,47
3	Львівська область	730	1,09	58,49	0,85	1438	1,11	56,93	1,48
4	Чернівецька область	151	1,02	12,10	0,17	276	1,10	10,93	0,28
5	Карпатський регіон	1248	1,08	-	1,44	2526	1,09	-	2,92
6	Україна	86377	1,30	-	-	97052	1,11	-	-

Джерело: складено автором на основі [9]

високої конкуренції інноваційної діяльності, проаналізовано *рівень інноваційності економіки* досліджуваних областей. Проблемність посилення інноваційності бізнес-середовища Карпатського регіону зумовлюють загальний макроекономічний спад на фоні поточних кризових подій та попередньо спадних тенденцій. За даними статистики, у 2013 р. кількість підприємств і організацій України, які займалися створенням та використанням передових технологій і об'єктів права інтелектуальної власності, а також використанням раціоналізаторських пропозицій, порівняно з 2012 р. зменшилась на 2,6% та становила 2 224, з яких дві третини – промислові підприємства. Залишається дуже низькою частка підприємств, які створювали передові технології – менше 8%. 1/3 їх частина зосереджена в м. Київ. Серед областей Карпатського регіону вирізняється Львівщина, на яку припадає 5,1% підприємств, що створювали передові технології, та Івано-Франківщина – 3,4% [10, с. 1–2]. Отже, хоча зазначеним областям не властива достатня частка на фоні України за кількістю підприємств, зайнятих в «інформаційних» сферах господарювання, однак якість результатів їх діяльності є більш вагомою. Якщо розглядати створення технологій, то макротенденції тут також доволі проблемні – частка принципово нових технологій становить лише 13,6%. Основний потенціал належить Києву, Харківській, Дніпропетровській, Донецькій, Житомирській областям. Жодна з областей Карпатського регіону тут не фігурує. Водночас Івано-Франківська область фігурує серед провідних областей, які отримали найбільшу кількість охоронних документів на корисні моделі (13,3%) і на промислові зразки (50,9%), а частка Львівської області щодо останнього показника становить 32,4% [10, с. 3–4]. Це лідерські позиції, про що засвідчує розвиток механізму одержання авторського права на теренах Карпатського регіону та формує високий рівень правової культури підприємств, котрі займаються інноваційною діяльністю.

Стратегічно важливою сферою господарювання з активізації інноваційних процесів, безумовно, є *промисловість*. На макрорівні тут також спостерігаються регресивні тенденції: у 2013 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 16,8% підприємств, коли у 2012 р. – 17,4% [12, с. 1]. Частка інноваційно активних підприємств для областей Карпатського регіону є різною. При середньоукраїнському значенні у 2013 р. – 16,8%, для Закарпаття цей рівень становив лише 6,9%, для Івано-Франківської області – 21,4%, Львівської – 16,6%, Чернівецької – 16,5% (рис. 3). Середній показник Карпатського регіону щодо частки інноваційно активних підприємств коливається у межах 11,0% (2005 р.) – 18,2% (2007 р.). У 2013 р. він склав 15,4%.

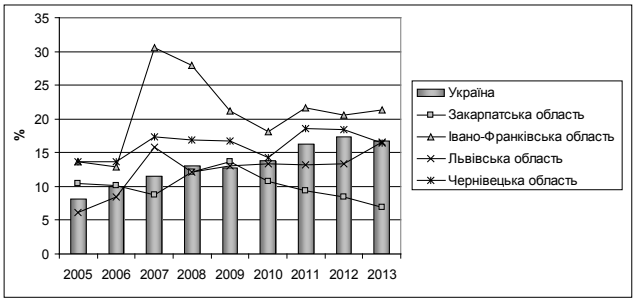


Рис. 3. Частка інноваційно активних промислових підприємств областей Карпатського регіону на фоні макротенденцій (2005–2013 рр.), %

Джерело: складено автором на основі [11]

Як бачимо, при однозначних лідерських позиціях Львівщина втрачає позиції за рівнем інноваційності у промисловій сфері. Отже, Львівська область є основним регіоном розвитку знаннємістких видів економічної діяльності у сфері послуг, а Івано-Франківська область вирізняється потенціалом інноваційного розвитку промисловості.

За показником обсягу реалізованої інноваційної продукції вирізняється Закарпатська область – 15,5% від загального обсягу реалізо-

ваної продукції (1 363 892,4 тис. грн у 2013 р.) є інноваційною [12, с. 200]. Для Івано-Франківської області цей показник становить 4,3%, Львівської – 3,0%, Чернівецької – лише 2,6% при середньоукраїнському значенні 3,3%. На жаль, для областей Карпатського регіону притаманна низька практика реалізації інноваційної продукції за кордон, що особливо деструктивно з огляду на їх геополітичне розташування і можливості транскордонного співробітництва з регіонами ЄС. Зокрема, при середньоукраїнському значенні 44,8% частка реалізованої інноваційної продукції за межі України в загальному обсязі інноваційної продукції для Закарпаття становила 26,7% (96,0% у 2012 р.), Івано-Франківщини – 33,0% (6,4% у 2012 р.), Львівщини – 8,4% (10,3% у 2012 р.), Буковини – 28,1% (26,1% у 2012 р.) [12, с. 203]. Отже, важливо відновлювати потенціал Закарпатської області та посилювати в інших областях щодо експортної орієнтації інноваційної діяльності. Це має бути чи не головний показник ефективності інноваційної діяльності бізнес-середовища Карпатського регіону.

Висновки. Отже, для активізації інноваційних процесів у Карпатському регіоні, що міг би на перспективу бути спроможним забезпечити технолого-сингулярний перехід, слід підтримувати розвиток малого бізнесу, особливо мікропідприємництва у сфері інформаційних технологій. Натомість вимагає покращення інноваційна складова діяльності промислового сектора економіки регіону. Цього можна досягти за умов жорсткого контролю добросовісної конкуренції з гарантування безпеки бізнес-середовища. Для областей Карпатського регіону спостерігаються диференційовані тенденції розвитку бізнесу. Львівщині притаманні лідируючі позиції щодо розвитку сфери послуг з супроводжуючою інформаційною діяльністю. Натомість Івано-Франківська область зберігає потенціал інноваційності промислового виробництва. Закарпатська область характеризується досвідом реалізації інноваційної продукції за кордон та має величезний сільськогосподарський потенціал. Чернівецька область на фоні аутсайдерських позицій має позитивну динаміку зростання кількості суб'єктів бізнесу. Різновекторний потенціал цих областей слід синергувати задля формування потужного інноваційного економічного регіону, що здатний продукувати конкурентоспроможні, нові технології зі значними соціально-економічними ефектами. Для підсилення цих процесів необхідно формувати розвинуте науково-освітнє середовище, що забезпечувало б економіку регіону висококваліфікованими кадрами з достатнім рівнем інноваційної культури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Решетило В.П. Синергия становления и развития региональных экономических систем : моногр. / В.П. Решетило ; Харк. нац. акад. город. хоз-ва. – Х., 2009. – 218 с.
2. Чужиков В.І. Технологічна сингулярність в глобальній економіці: нові способи абстрагування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.convdocs.org/docs/index-8793.html?page=210.
3. Іносов С.В. Моделювання катастрофічного сценарію розвитку цивілізації засобами теорії автоматичного управління / С.В. Іносов, В.М. Скіданов, Т.Г. Соболевська, К.В. Сідун // Управління розвитком складних систем : зб. наук. праць Київського національного університету будівництва і архітектури. – 2010. – Вип. 3. – С. 115–117.
4. Жданов А. Когда наступит технологическая сингулярность, и что тогда будет? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.lookatme.ru/mag/live/ask/198851-question.
5. Vinge, V. The Coming Technological Singularity. [online] Available at: <http://www.accelerating.org/articles/comingtechsingularity.html/>.
6. Білецький В.С. До питання про штучний розум / В.С. Білецький // Матеріали 6-ї міжнародної науково-практичної конференції «Роль науки, релігії та суспільства у формуванні моральної особистості». – Донецьк, 1999. – С. 22–25.
7. Кабмін допускає падіння ВВП до 12% за інфляції 43% [Електронний ресурс] // Українська правда. Економічна правда. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/2015/03/5/532476/.
8. Ресурсозабезпеченість Донбасу: проблеми і перспективи: аналітика // RBN [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rbn.cc/ua/analytics/4706-resursozabespechenist-donbasu-problemy-i-perspektyvy.
9. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності: діяльність підприємств: статистична інформація [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України у Чернівецькій області. – Режим доступу : http://www.cv.ukrstat.gov.ua/.
10. Створення та використання передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності на підприємствах України у 2013 році / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 6 с.
11. Україна в цифрах 2013: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 240 с.
12. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 314 с.

УДК 332.122:330.3

Бойченко Е.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств,
старший науковий співробітник
Інституту економіко-правових досліджень
Національної академії наук України

МОНІТОРИНГ УМОВ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ДІАГНОСТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІУМУ

MONITORING LIVING CONDITIONS AS PART DIAGNOSIS OF REGIONAL SOCIETY

АНОТАЦІЯ

У статті доведено, що механізм діагностики регіонального соціуму складається із взаємопов'язаних етапів, які визначають його зміст, послідовність здійснення та функціонування, ключовим етапом якого слід вважати моніторинг. Він здійснюється за методикою та показниками, які є елементами механізму діагностики, забезпечує механізм діагностики необхідною інформацією, яка потрібна при прийнятті управлінських рішень.

Ключові слова: діагностика, моніторинг, регіональний соціум, умови життєдіяльності, механізм діагностики, цілі та завдання моніторингу, організація моніторингу.

АННОТАЦИЯ

В статье доказано, что механизм диагностики регионального социума состоит из взаимосвязанных этапов, которые определяют его содержание, последовательность осуществления и функционирования, ключевым этапом которого следует считать мониторинг. Он осуществляется по методике и показателям, которые являются элементами механизма диагностики, обеспечивает механизм диагностики информацией, необходимой при принятии управленческих решений.

Ключевые слова: диагностика, мониторинг, региональный социум, условия жизнедеятельности, механизм диагностики, цели и задачи мониторинга, организация мониторинга.

ANNOTATION

In article it is proved that the mechanism diagnosis regional society consists of interconnected stages, which define the content, sequence of implementation and operation, a key step which should be considered as monitoring. Monitoring is carried out on the methodology and indicators that are the elements of the mechanism of diagnosis. Monitoring provides a mechanism diagnostic information necessary when making management decisions.

Keywords: diagnosis, monitoring, regional society, living conditions, mechanism of diagnosing, goals and objectives of monitoring, organise of monitoring.

Постановка проблеми. У сучасній науці існує потужній інструментарій методів дослідження, які використовуються для розв'язання різних за своїм характером наукових завдань, у тому числі це стосується методичного забезпечення досліджень регіонального соціуму. Вибір методів залежить від об'єкта та предмета дослідження, їхньої мети і завдань, інформаційного забезпечення та ін. Механізм діагностики регіонального соціуму складається із взаємопов'язаних етапів, які визначають його зміст, послідовність здійснення та функціонування, що являє собою особистий життєвий цикл діагностики, ключовим етапом якого слід вважати здійснення моніторингу. Отже, проведення моніторингу як складової частини діагностики регіонального соціуму виявляється необхідною процедурою, мета якої полягає у оцінці результативності, повноти та ефективності реалізації запропонованих заходів, що спрямовані на подолання, елімінування негативних тенденцій у відтворенні соціального життя населення та визначення відповідних організаційних заходів, які спрямовані на розвиток регіонального соціуму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням методології діагностики регіонального соціуму присвячено чимало досліджень провідних вчених, таких як Василенко В.Н. [1; 2], Гранбер А.Г. [3], Костирко Л.А. [4] та ін. Значний внесок у розробку науково-методичних засад проведення моніторингу та оцінювання стратегій і програм регіонального розвитку в Україні зробили вітчизняні вчені-економісти Винницький Б., Лендьел М., Ратейчак Ю., Санжаровський І та ін. [5; 6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При дослідженні існуючих підходів до встановлення сутності діагностики було доведено, що існує, у загальному вигляді, три підходи до її визначення. По-перше, це здатність розпізнавати стан об'єкта, по-друге, визначення сутності поняття «діагностика» через складову управлінської діяльності, по-третє, визначення сутності через розуміння того, що вона є інструментарієм здійснення аналізу стану об'єкту дослідження. Отже, у сучасній науці не має чіткого підходу щодо визначення поняття «діагностика» і, як наслідок цього, визначення науково-методичних засад механізму діагностики регіонального соціуму, складовою частиною якого є моніторинг умов життєдіяльності регіонального соціуму.

Мета статті полягає у обґрунтуванні моніторингу умов життєдіяльності як складової частини діагностики регіонального соціуму.

Виклад основного матеріалу дослідження. На засаді попередніх досліджень встановлено, що регіональний соціум як соціально-економічна категорія відображає сукупність індивідуумів, які об'єднані у територіальну стійку соціальну спільність, що забезпечує соціально-економічний розвиток відповідної території, котру поєд-

нують загальні умови життєдіяльності в єдиному природно-географічному, політичному, правовому, економічному, соціальному, інформаційному, освітньому, культурному, релігійному, етнічному та ін. просторі та які мають особисті розбіжності у межах національних, соціальних та політичних груп.

Встановлення закономірностей відтворення соціального життя регіонального соціуму, яке відбувається за умов певних соціальних відносин і національних традицій, соціально-економічних і демографічних особливостей, обумовлює необхідність проведення діагностики цього процесу та отримання обґрунтованого висновку на засаді сукупності методів, засобів та принципів, які забезпечують виявлення наявних тенденцій.

Головною метою діагностики є встановлення діагнозу об'єкта дослідження на дату завершення цього дослідження і на перспективу. Діагноз, що був отриманий в результаті діагностики, є аналітичним забезпеченням управлінських рішень як на рівні держави, регіонів, галузей, так і окремих установ та підприємств. Реалізувавши мету на основі даних діагнозу, можна вибрати правильну і грамотну економічну і соціальну політику, стратегію і тактику [7, с. 152]. Доведено, що діагностика складається з таких послідовних та взаємопов'язаних етапів: по-перше, аналіз, по-друге, синтез, по-третє, оцінка досліджуваного явища.

Змістом аналізу регіонального соціуму є комплексне дослідження основних складових відтворення соціального життя населення, визначення причинно-наслідкових зв'язків і тенденцій їх розвитку з метою встановлення обґрунтованого, на засаді отриманих результатів проведеного дослідження, діагнозу. Використання синтетичного методу у діагностиці регіонального соціуму дозволяє об'єднати отримані в процесі аналізу результати та на їх засаді обґрунтувати силу (міру інтенсивності) та напрям (тенденції) впливу одних складових соціального життя населення відповідної території на інші. Так, наприклад, синтетичний метод дозволяє визначити силу та напрям впливу такої складової, як відтворення населення на процеси формування трудових ресурсів та рівень суспільного здоров'я. Чи, навпаки, визначити силу та напрям впливу складових відтворення суспільного здоров'я на формування, розподіл, перерозподіл та використання трудових ресурсів, чисельність та вікову структуру населення. Відтворення освітнього рівня регіонального соціуму на стан суспільного здоров'я, а також на формування, розподіл, перерозподіл та використання трудових ресурсів, чисельність та вікову структуру населення тощо. Оцінка, як остання складова діагностики регіонального соціуму, дозволяє описати та охарактеризувати стан об'єкта дослідження як унікальне поєднання ознак на засаді отриманих у результаті аналізу причинно-наслідкових зв'язків і тенденцій їх розвитку та синтезу складових процесів відтворення соціального життя населення.

Механізм діагностики регіонального соціуму розглядається як система взаємодії економічних та соціальних явищ і процесів, що відбуваються у соціальному житті населення регіону на основі сукупності природно-географічних, екологічних та інституціональних передумов його відтворення, та як організацію процесу дослідження на засаді методологічних принципів, підходів, методів. Це забезпечує суб'єктам діагностики, відповідно до встановленої мети, можливість виявити тенденції розвитку досліджуваних процесів, отримати діагноз, спрогнозувати результати їх розвитку.

Результатом функціонування цього механізму є отримання діагнозу на підставі встановленого стану досліджуваних складових соціального життя населення регіону, виявлення причин, що викликали, відхилення від нормативних показників і прогнозування тенденцій розвитку регіонального соціуму.

Діагностика регіонального соціуму складається із взаємопов'язаних етапів, які визначають її зміст, послідовність здійснення та функціонування, що являє собою особистий життєвий цикл діагностики, який починається із формування загальної мети та закінчується виконанням управлінської функції, такої як контроль, ключовим етапом якого слід вважати здійснення моніторингу.

Загальну схему механізму діагностики регіонального соціуму надано на рис. 1.

Отже, за своїм змістом механізм діагностики регіонального соціуму є комплексом організаційних, інформаційних, методичних та управлінських взаємопов'язаних послідовних дій, призначених для виявлення тенденцій розвитку відтворення соціального життя населення з метою розробки дієвих стабілізаційних стратегій економічного та соціального розвитку регіону.

Більш детально науково-методичні засади забезпечення механізму діагностики регіонального соціуму розглянуті у наступних працях [8; 9].

Моніторинг покликаний виконувати функцію контролю за економічними та соціальними явищами і процесами, що пов'язані із зміною умов відтворення соціального життя населення регіону та є важливою складовою частиною діагностики регіонального соціуму.

Взагалі під моніторингом (від лат. monitor – той, що наглядає, нагадує) у сучасній науці розуміється комплекс спостереження, збору, обробки та надання інформації за кількісними та якісними змінами у розвитку природних, технічних та суспільних процесів або явищ, що дозволяє здійснювати безперервний контроль за станом об'єкта дослідження, результатом якого є отримання оцінки стану та визначення негативних тенденцій розвитку досліджуваного процесу або явища.

На засаді отриманих у результаті моніторингу діагнозів здійснюється прогнозування

можливих змін в умовах життєдіяльності регіонального соціуму та розроблюються науково-обґрунтовані рекомендації або корегуються вже прийняті заходи щодо соціально-економічного розвитку території, які є підставою для обґрунтування відповідних управлінських рішень на ранніх стадіях виникнення проблемних процесів або явищ з метою їх попередження, подолання або нейтралізації впливу.

Важливим з точки зору визначення сутності моніторингу є те, що його проведення не є безпосередньо управлінською діяльністю, але є її складовою. Отже, виконання моніторингом контрольної функції дає можливість отримати потрібну інформацію, яка є необхідною для прийняття відповідних управлінських рішень з поліпшення умов відтворення соціального життя регіонального соціуму.

Організацію моніторингу доречно розглядати як побудову структурно-функціональної організованої системи, основними елементами якої є комунікаційна та інформаційно-аналітична структури. Комунікаційна структура покликана забезпечити регулярний збір, накопичення та зберігання інформації, що стосується стану та розвитку об'єкту дослідження. Побудова інформаційно-аналітичних систем зумовлена збором і акумуляцією статистичної інформації та тієї, що отримана із звітів у разі спостережень, соціологічних досліджень, методом експертних оцінок, неявних множин, модельних прогнозів тощо. Функціонування цих систем направлено на подання постійно оновленої, порівняної у часі інформації, використання якої дозволяє діагностувати існуючі негативні явища та процеси, що відбуваються у відтворенні соціального життя населення регіону, ідентифікувати їх та запропонувати оздоровчі заходи.

При організації моніторингу умов життя регіонального соціуму важливо враховувати те, що він є результуючою складовою механізму діагностики регіонального соціуму. Отже, при проведенні моніторингу доцільним є використання запропонованого науково-методичного інструментарію діагностики регіонального соціуму. На засаді зазначеного можна стверджувати, що в систему моніторингу повинні входити елементи механізму діагностики регіонального соціуму. Так, об'єкт спостереження визначається у залежності від запропонованих об'єктів діагностики регіонального соціуму, а саме це відтворення населення, трудових ресурсів, суспільного здоров'я, освітнього рівня та культурного розвитку.

Проведення моніторингу повинно здійснюватись за розробленою програмою, що складається з комплексу взаємопов'язаних елементів, які спрямовані на формування дієвої системи довгострокового, неперервного, систематичного спостереження за динамікою показників основних складових відтворення соціального життя регіонального соціуму та умов його життєдіяльності в межах адміністративно-територіального утворення.

Моніторинг умов життя регіонального соціуму здійснюється відповідно до основних складових відтворення соціального життя регіонального соціуму, а саме за такими напрямами:

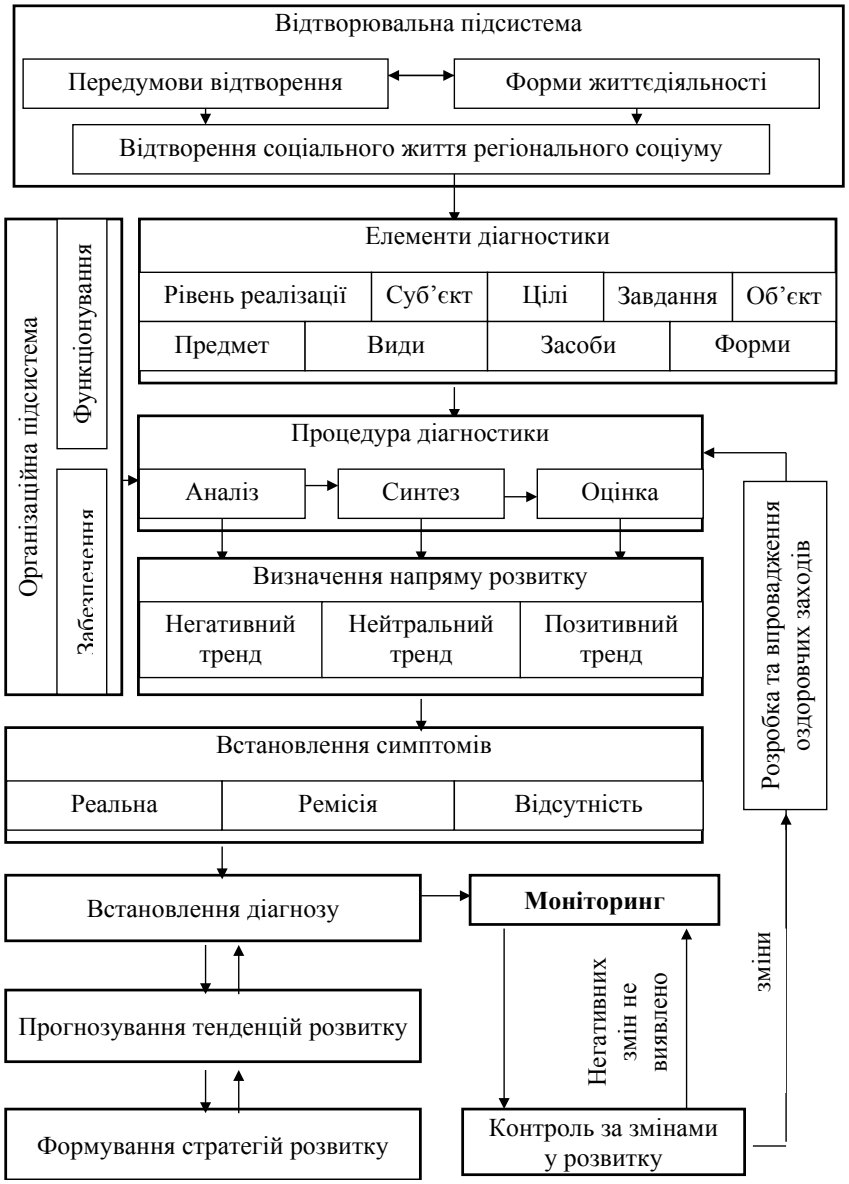


Рис. 1. Механізм діагностики регіонального соціуму

- відтворення населення. Моніторинг складу та розміщення населення, його природного, механічного та соціального рухів;

- відтворення трудових ресурсів. Моніторинг формування, розподілу, перерозподілу та використання трудових ресурсів;

- відтворення суспільного здоров'я населення. Моніторинг функціонування системи охорони здоров'я, діяльності закладів охорони здоров'я, стану суспільного здоров'я населення;

- відтворення освітнього рівня населення. Моніторинг функціонування системи освіти та науки, діяльності установ освіти та науки, освітнього рівня населення;

- відтворення культурного розвитку населення. Моніторинг функціонування закладів культури, діяльності установ культури;

- екологічно-безпечний розвиток території. Моніторинг техногенного навантаження території;

- соціально-економічний розвиток території. Моніторинг рівня доходів та якості життя регіонального соціуму.

По кожному із зазначених об'єктів здійснюється спостереження, збір даних, проводиться діагностика, визначається напрям розвитку процесу або явища, визначаються симптоми змін та встановлюється діагноз, здійснюється контроль за змінами у розвитку. За результатами моніторингу складаються карти діагностики по кожному об'єкту діагностики.

Перелік видів завдань моніторингу складається на засаді запропонованої послідовності етапів проведення діагностики, що покликані забезпечити отримання обґрунтованого висновку на підставі встановленого стану досліджуваних складових відтворення соціального життя регіонального соціуму. Для кожної складової соціального життя населення регіону складається окремий план моніторингу з урахуванням особливостей умов формування та існування.

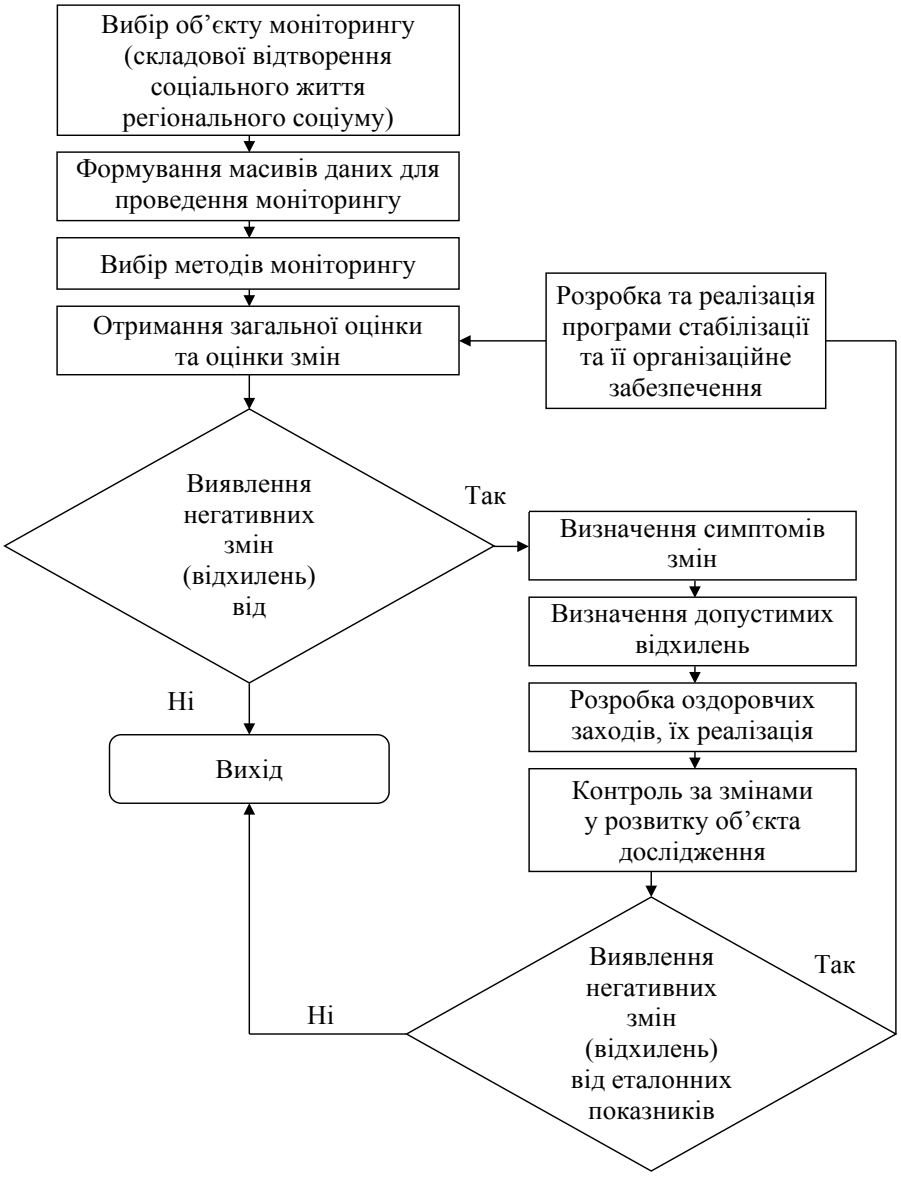


Рис. 2. Алгоритм побудови системи моніторингу умов життя регіонального соціуму

Накопичення значної кількості інформації здебільшого дозволяє встановити зміни, що відбуваються у соціальному житті регіонального соціуму. Однак слід зауважити, що наявна інформація не дозволяє у повній мірі оцінити кількісні та якісні характеристики окремих складових життєдіяльності регіонального соціуму, дослідити у повній мірі процеси та явища, що відбуваються у відтворенні соціального життя населення, встановити та оцінити взаємозв'язок і взаємодію між основними його складовими. Причинами цього є об'єктивні обставини, які можна пояснити труднощами в офіційній реєстрації та обліку цих процесів.

Таким чином, виникає необхідність узгодженості, взаємодії та співробітництва між суб'єктами моніторингу з метою надання інформації, створення єдиного банку даних та мережі обміну інформацією, розробки загального інструментарію здійснення моніторингу, системи планування дослідження, контрольних заходів, прогнозування змін умов життєдіяльності населення, а

також удосконалення системи прийняття ефективних управлінських рішень. Вирішення цих проблем полягає у розробці комплексної програми моніторингу умов життя регіонального соціуму.

Науково-методичне забезпечення проведення моніторингу базується на відповідному інструментарії, який розроблений для здійснення діагностики регіонального соціуму. Виходячи з основних науково-методичних положень формування механізму діагностики регіонального соціуму, можна виділити наступні підходи до концепції інструментарію моніторингу умов життя населення регіону:

- проведення моніторингу з використанням еталонних (критеріально- оціночних або нормативних показників прийнятних для даної території);
- розробка системи оціночних показників, що дозволяють надати кількісну та якісну оцінку процесам та явищам, що відбуваються;
- застосування комплексних та інтегральних показників з метою визначення тенденцій розвитку основних складових соціального життя населення регіону;
- обґрунтування методів аналізу, синтезу та оцінки основних складових соціального життя населення регіону.

У процесі діагностики умов життя населення регіону відбувається порівняння розрахованих показників з еталонними значеннями.

Послідовність здійснення моніторингу умов життя регіонального соціуму наведена на рис. 2.

Моніторинг умов життя регіонального соціуму здійснюється за методикою та показниками, які є елементами механізму діагностики, що представляє собою комплекс організаційних, інформаційних, методичних та управлінських взаємопов'язаних послідовних дій, призначених для виявлення тенденцій розвитку відтворення соціального життя населення з метою розробки дієвих стабілізаційних стратегій економічного та соціального розвитку регіону (табл. 1).

Обсяги фінансування робіт із проведення та функціонування моніторингу визначаються органами місцевого самоврядування на підставі Програми моніторингу умов життя регіонального соціуму. Також можуть бути залучені кошти національних та міжнародних організацій, гранти на проведення дослідження, спонсорська допомога юридичних та фізичних осіб.

Результативність моніторингу умов життя регіонального соціуму полягає у виконанні управлінських функцій суб'єктами моніторингу, а саме досягнення намічених цілей та виконання визначених завдань, що дає підставу

Таблиця 1

Карта моніторингу відтворення соціального життя регіонального соціуму (на прикладі Харківської області)

Показники	Трендові моделі	Напрями тренду			Симптоми	Діагнози
		скорочення	стагнація	зростання		
Діагностика відтворення населення						
Чисельність всього населення	$y = 2935,9 - 25,68x$, $R^2 = 0,883$	+			Реальна небезпека	Затяжна демографічна криза
Чисельність сільського населення	$y = 633,97 - 12,318x$, $R^2 = 0,921$	+			Реальна небезпека	
Чисельність міського населення	$y = 2301,9 - 13,36x$, $R^2 = 0,837$	+			Реальна небезпека	
Коефіцієнт народжуваності	$y = 6,8 + 0,49x$, $R^2 = 0,901$		+		Ремісія	
Коефіцієнт смертності	$y = 17,16 - 0,38x$, $R^2 = 0,879$			+	Реальна небезпека	
Вікова структура населення: навантаження за рахунок осіб похилого віку (65 років і старших)	$y = 136,34 + 10,54x$, $R^2 = 0,701$			+	Реальна небезпека	
навантаження за рахунок дітей (до 14 років)	$y = 189,99 - 19,76x$, $R^2 = 0,811$	+			Реальна небезпека	
Вихідні умови для встановлення діагнозу відтворення трудових ресурсів за 2013 р.						
Рівень економічної активності населення, %						65,7
Рівень безробіття населення за методологією МОП, % до ЕАН у віці 15–70 років						6,4
Рівень зареєстрованого безробіття, % до середньорічної чисельності населення працездатного віку						2,1
Середня тривалість пошуку роботи безробітними, місяців						5
Попит на робочу силу, тис. осіб						3,7
Навантаження на одне вільне робоче місце, вакансію (осіб)						7

Продовження таблиці 1

Кон'юнктура ринку праці	працедефіцитна		рівноважна		праценадлишкова	
					+	
Діагностика відтворення трудових ресурсів						
Фаза формування						Криза у процесах відтворення трудових ресурсів. Порушення процесів відтворення населення через низьку народжуваність; високу смертність населення у працездатному віці міграцію населення; невідповідність існуючої системи професійної освіти потребам ринку праці
Чисельність населення:						
у працездатному віці, тис. осіб	y=2937,7-27,038x R^2=0,868	+			Реальна небезпека	
молодше працездатного віку, тис. осіб	y=935,2-27,675x R^2=0,821	+			Реальна небезпека	
Чисельність працюючих пенсіонерів, тис. осіб	y=249,65-7,194x R^2=0,906	+			Відсутність небезпеки	
Чисельність учнів професійно-технічних навчальних закладів, тис. осіб	y = 25,78 – 1,022x, R^2 = 0,731	+			Реальна небезпека	
Чисельність студентів ВНЗ I–II рівнів акредитації, тис. осіб	y = 33,38 – 2,68x, R^2 = 0,860	+			Реальна небезпека	
Чисельність студентів ВНЗ III–IV рівнів акредитації, тис. осіб	y = 221,18 – 3,42x, R^2 = 0,027	+			Відсутність небезпеки	
Чисельність працівників, які підвищили кваліфікацію, тис. осіб	y=152,87 + 0,101x R^2=0,011		+		Реальна небезпека	
Фаза розподілу та перерозподілу						
Економічно активне населення у віці 15–70 років	y = 1425 – 7,658x, R^2 = 0,491	+			Реальна небезпека	
Економічно неактивне населення у віці 15–70 років	y = 834,17 – 12,13x, R^2 = 0,548	+			Відсутність небезпеки	
Зайняті	y = 1295,4 – 1,98x, R^2 = 0,093	+			Реальна небезпека	
Безробітні	y = 129,6 – 5,678x, R^2 = 0,194	+			Відсутність небезпеки	
Середньорічна кількість найманих працівників	y = 974,6 – 26,18x, R^2 = 0,901	+			Реальна небезпека	
Діагностика відтворення культурно розвитку населення						
Кількість закладів культури:						Суттєве обмеження умов відтворення культурного розвитку регіонального соціуму
театри	y=7		+		Ремісія	
музеї	y = 22,73 + 1,25x, R^2 = 0,782			+	Відсутність небезпеки	
бібліотеки	y = 1372,8 – 56,7x, R^2 = 0,509	+			Реальна небезпека	
книжковий фонд бібліотек, примірників, млн.	y = 28,083 – 1,6x, R^2 = 0,482	+			Реальна небезпека	
бібліотеки у сільській місцевості	y = 676,0 – 13,6x, R^2 = 0,828	+			Реальна небезпека	
книжковий фонд бібліотек у сільській місцевості, примірників, млн.	y = 7,56 – 0,338x, R^2 = 0,964	+			Реальна небезпека	
демонстратори фільмів	y = 97,47 + 2,897x, R^2 = 0,254			+	Відсутність небезпеки	
заклади культури клубного типу	y = 777,87 – 9,76x, R^2 = 0,716	+			Реальна небезпека	
заклади культури клубного типу у сільській місцевості	y = 693,9 – 19,5x, R^2 = 0,797	+			Реальна небезпека	

для оперативного реагування на зміни в умовах життя регіонального соціуму.

Висновки. Механізм діагностики регіонального соціуму варто розглядати як систему взаємодії економічних та соціальних явищ і процесів, що відбуваються у соціальному житті населення на основі сукупності природно-географічних, екологічних та інституціональних передумов його відтворення та як організацію процесу дослідження на засаді методологічних принципів, підходів, методів. Це забезпечує суб'єктам діагностики, відповідно до встановленої мети, можливість виявити тенденції розвитку досліджуваних процесів, отримати діагноз, спрогнозувати результати їх розвитку.

Формування механізму діагностики регіонального соціуму передбачає необхідність врахування чинників та реальних умов, за яких відбувається відтворення соціального життя населення та які впливають на об'єкт дослідження. Механізм діагностики складається із взаємопов'язаних етапів, які визначають його зміст, послідовність здійснення та функціонування, що являє собою особистий життєвий цикл діагностики, ключовим етапом якого слід вважати здійснення моніторингу.

Результатами моніторингу умов життєдіяльності регіонального соціуму є інформаційне забезпечення аналітичного та науково-методичного обґрунтування стратегій, програм, що стосуються розвитку соціальної сфери території, а саме інформаційна підтримка реформ соціальної сфери, метою яких є підвищення рівня та якості життя; питань щодо забезпечення сталої ситуації на ринку праці; подолання кризової демографічної та екологічної ситуацій; збереження здоров'я населення, доступності та якості медичного обслуговування; розвиток житлово-комунального господарства та сфери побутових послуг тощо.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці заходів, які ґрунтуються на висновках, отриманих у результаті моніторингу умов життя регіонального соціуму, що дозволять надавати рекомендації державним органам виконавчої влади для прийняття відповідних управлінських рішень та корегувати вже діючі програми розвитку території в залежності від визначених змін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лендьел М., Винницький Б., Ратейчак Ю., Санжаровський І. Посібник з моніторингу та оцінювання програм регіонального розвитку / [М. Лендьел, Б. Винницький, Ю. Ратейчак, І. Санжаровський] ; за ред. І. Санжаровського, Ю. Полянського. – К. : В-во «К.І.С.», 2007. – 80 с.
2. Лендьел М., Винницький Б., Ратейчак Ю. Моніторинг та оцінювання стратегій і програм регіонального розвитку в Україні / [М. Лендьел, Б. Винницький, Ю. Ратейчак]. – К. : В-во «К.І.С.», 2007. – 120 с.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики : [учебник для студ. вузов] / А.Г. Гранберг ; 3-е изд. – М. : ГУ-ВШЭ, 2003. – 492 с.
4. Костырко Л.А. Финансовая диагностика в стратегическом управлении хозяйствующего субъекта / Л.А. Костырко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. – Донецк : ДонНУ, 2003. – Ч. 3. – С. 716–721.
5. Загорная Т.О. Экономическая диагностика как инструмент организационного развития предприятия на рынке / Т.О. Загорная // Вісник Донецького ун-ту. Серія «Економіка і право». – 2005. – № 3. – Т. 2. – С. 149–158.
6. Бойченко Е.Б. Науково-методичні засади забезпечення механізму діагностики регіонального соціуму / Е.Б. Бойченко // Економіка та право. – 2015. – № 1(40). – С. 28–35.
7. Бойченко Е.Б. Методологічні засади здійснення діагностики регіонального соціуму / Е.Б. Бойченко // Економіка та держава. – 2014. – № 6. – С. 55–59.

УДК 339.9(477:4-672ЄФ)

Гоблик В.В.
доктор економічних наук, доцент
Мукачівського державного університету

МЕХАНІЗМИ СТАНОВЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ У ТРАНСКОРДОННИХ РЕГІОНАХ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

THE MECHANISMS OF FOREIGN ECONOMIC RELATIONS FORMATION IN CROSS-BORDER REGIONS IN THE TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена важливому теоретико-методичному дослідженню проблематики розвитку транскордонних регіонів, сформованих за участю прикордонних територій держав – членів ЄС, зокрема, в частині активізації зовнішньоекономічної діяльності. Важливим теоретичним і практичним результатом дослідження є проведення класифікації механізмів активізації зовнішньоекономічної діяльності між прикордонними регіонами України та країнами – членами Європейського Союзу, яка базується на врахуванні способу впливу на інвестиційне та торговельно-економічне співробітництво. Виокремлено єврорегіональний, преференційний, прикордонно-торговельний, трудо-міграційний, іноваційний та маркетинговий механізми, використання яких сприяє конвергенції транскордонних регіонів. Запропоновано заходи для підвищення конкурентоздатності регіону, розвитку регіональної економіки України.

Ключові слова: єврорегіон, конкурентоздатність, Європейський Союз, конкуренція.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена важному теоретико-методическому исследованию проблематики развития трансграничных регионов, сформированных с участием приграничных территорий государств – членов ЕС, в частности, в части активизации внешнеэкономической деятельности. Важным теоретическим и практическим результатом исследования является проведение классификации механизмов активизации внешнеэкономической деятельности между приграничными регионами Украины и странами – членами Европейского Союза, которая базируется на учете способа воздействия на инвестиционное и торгово-экономическое сотрудничество. Выделены еврорегиональный, преференциальный, погранично-торговый, трудо-миграционный, инновационный и маркетинговый механизмы, использование которых способствует конвергенции трансграничных регионов. Предложены меры для повышения конкурентоспособности региона, развития региональной экономики Украины.

Ключевые слова: еврорегион, конкурентоспособность, Европейский Союз, конкуренция.

ANNOTATION

This article focuses on important theoretical and methodological research issues of cross-border regions formed with the border areas of EU State Members, particularly in the part of the activation of foreign economic activity. An important theoretical and practical research is carrying out the classification of the mechanisms activation of foreign trade activities between the border regions of Ukraine and countries of the European Union, based on consideration of the impact on the way of investment, trade and economic cooperation. The author single out: Euro-regional, preferential, border-trade, labor and migration, and innovative marketing mechanisms, the use of which contributes to the convergence of trans boundary regions. The methods of improving the competitiveness of the region, development of Ukraine's regional economy are proposed.

Keywords: Euro region, competitiveness, European Union, competition.

Постановка проблеми. Активізація зовнішньоекономічних зав'язків українських регіонів з регіонами-партнерами з країн ЄС в контексті розвитку транскордонної співпраці має значні позитивні наслідки як для вказаних регіонів, так і для України загалом. Проте поглиблення зовнішньоекономічних зв'язків у межах транскордонних регіонів разом з новими можливостями несе й нові ризики: збільшення асиметрії рівнів соціально-економічного розвитку суміжних територій сусідніх країн через швидші темпи зростання у країнах – нових членах Європейського Союзу порівняно з Україною.

З метою використання потенціалу сусідства в межах транскордонних регіонів, сформованих на кордоні України з ЄС, а також для нейтралізації можливого негативного впливу існуючих відмінностей у рівні життя по обидва боки кордону виникає необхідність виявлення найбільш ефективних засобів вирішення проблем розвитку прикордонної та транспортної інфраструктури; захисту спільних ділянок кордонів; спрощення процедур перетину кордону; захисту від організованої злочинності та боротьби з нею; розвитку економічних зв'язків і підвищенню конкурентоспроможності території; охорони навколишнього середовища та охорони здоров'я; розвитку культурних зв'язків з обох боків кордону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні і практичні аспекти цієї проблематики досліджувалися в роботах вітчизняних вчених: В. Борщевського, В. Будкіна, І. Вахович, О. Вишнякова, С. Гакмана, В. Гоблика, В. Євдокименка, Є. Кіш, Ю. Макогона, М. Мальського, І. Михасюка, В. Мікловди, Н. Мікули, С. Мітряєвої, А. Мокія, В. Ляшенка, С. Пирожкова, С. Писаренко, С. Романюка, В. Толкованова, В. Чужикова, І. Школи, М. Янківа та ін.

Однак, незважаючи на значний інтерес науковців до даної проблематики, основні механізми розвитку зовнішньоекономічної діяльності у транскордонних вимагають поглиблених досліджень в умовах Європейської інтеграції України.

Мета статті – дослідити механізми активізації зовнішньоекономічної діяльності між при-

кордонними регіонами України та країнами – членами Європейського Союзу та провести їх кваліфікацію.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багато проблем, пов'язаних із повноцінним функціонуванням транскордонних регіонів на західному кордоні України, залишаються поки що невирішеними. Насамперед це стосується розвитку транскордонних ринків, налагодження сучасних методів ведення транскордонного бізнесу, впливу на транскордонну діяльність місцевих громад, налагодження інформаційного супроводу транскордонної діяльності тощо. Крім того, відверто недостатнім є рівень використання в Україні нових форм транскордонної співпраці, зокрема, транскордонних кластерів, транскордонних партнерств і транскордонних промислових зон.

Більшість окреслених проблем пов'язані з характером становлення та функціонування транскордонних регіонів на кордоні України з державами ЄС, а також специфікою еволюції зовнішньоекономічної діяльності в їхніх межах упродовж останніх двадцяти років.

Єврорегіональна співпраця, яка є одним з основних елементів стратегії європейської інтеграції ЄС, забезпечує ставлення до відповідних регіонів з боку ЄС як до певної форми їхнього залучення до складу структур об'єднаної Європи. Відтак, єврорегіональні ініціативи отримали свою підтримку і на найвищому державному рівні в Україні, оскільки виконували роль своєрідного політичного важеля в реалізації євроінтеграційних прагнень нашої держави [1].

Виходячи з вищесказаного, можна констатувати, що як Карпатський єврорегіон, створений у лютому 1993 р., так само, як і єврорегіон «Буг», який був створений у вересні 1995 р., не слід розглядати як прості транскордонні об'єднання єврорегіонального типу. Роль цих єврорегіонів є значно ширшою, ніж зазвичай прийнято вважати. Зокрема, вони виконують також функції адміністративно-управлінської координації, інституційно-просторової інтеграції та організаційної ідентифікації окремих елементів відповідних транскордонних регіонів на тлі наявної значної диференціації в економічному устрої України та сусідніх держав, території яких входять до складу цих єврорегіонів. До того ж кожен із них, на різних етапах свого існування, забезпечував послідовне проходження транскордонними регіонами відповідних стадій моделі свого формування [2]: 1) просторово-матеріальну структуризацію регіону; 2) розвиток регіональної свідомості; 3) інституціональний розвиток регіону; 4) стабілізацію регіону.

Таким чином, єврорегіони, сформовані на кордоні між Україною та ЄС, відіграють особливу роль у становленні та розвитку відповідних транскордонних регіонів. З одного боку, характер їхнього функціонування не дозволяє забезпечувати виконання всіх тих завдань, що покладаються на єврорегіони в державах ЄС. Проте з іншого, єврорегіони, до складу яких входять прикордонні території України, беруть на себе частину функцій з поглиблення зовнішньоекономічної діяльності в межах відповідних транскордонних регіонів, що дозволяє розглядати їх як важливий елемент інституціоналізації зовнішньоекономічних зв'язків у цих транскордонних регіонах в умовах європейської інтеграції України.

Все вищесказане дозволяє стверджувати про наявність єврорегіонального механізму становлення зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах України, а також окреслити сферу дії цього механізму в умовах європейської інтеграції нашої держави.

На особливу увагу заслуговує інституційна роль єврорегіонів у контексті розвитку соціально-економічного співробітництва прикордонних регіонів нашої держави із сусідніми територіями країн ЄС. Зокрема, дослідники відзначають: «Необхідно підкреслити, що можливості, які надаються в рамках програм та ініціатив ЄС, спрямовані безпосередньо на розвиток прямої співпраці між територіальними громадами або владами по обидва боки державного кордону, незалежно від того, чи входять ці території до складу єврорегіонів, чи ні.

Але мусимо додати одне застереження: хоча формально членство прикордонних регіонів у єврорегіонах не надає переваг при селекції проектів транскордонного співробітництва для подальшого фінансування з коштів цих програм та ініціатив, однак існуючий досвід демонструє, що спільні проекти, які мають здійснюватися в рамках єврорегіонів, мають кращі шанси на отримання грантів від Європейської Комісії» [3]. В цьому сенсі єврорегіональний механізм становлення та розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах, до яких входять прикордонні території України, відзначається певними особливими рисами, не притаманними іншим аналогічним механізмам.

Поряд з єврорегіонами важливим механізмом становлення зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах в умовах європейської інтеграції України слід визнати створення різного роду преференційних економічних режимів. Такі режими покликані сприяти активізації регіонального розвитку прикордонних територій нашої держави, у тому числі за рахунок поглиблення і диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків із прикордонними регіонами сусідніх держав Європи.

Основними преференційними економічними режимами, які використовувалися в Україні з метою господарського розвитку прикордонних регіонів та активізації їх зовнішньоекономічної діяльності, можна вважати створення спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку. Водночас у світовій практиці в цьому контексті також активно використовуються

безмитні зони, транскордонні технопарки та бізнес-інкубатори, елементи яких упродовж останніх двадцяти років знайшли своє часткове застосування і в Україні.

Механізм дії преференційних режимів у транскордонних регіонах полягає у стимулюванні іноземного інвестування, освоєнні нових технологій та імпорту високотехнологічного обладнання, що веде до розвитку транскордонного бізнесу та диверсифікації транскордонних ринків товарів і послуг. Як наслідок, відбувається активізація інвестиційного співробітництва у межах транскордонного регіону, а також збільшуються обсяги транскордонної торгівлі товарами і послугами.

Основною метою формування преференційних режимів, зокрема, спеціальних економічних зон (СЕЗ), які діють на території України з середини 1990-х років, крім іншого, було намагання підвищити ефективність функціонування об'єктів комунікаційної інфраструктури портів, митниць тощо. Потужності цих об'єктів на той час явно недовикористовувались, будучи завантаженими на 20–25%, що разом із частими змінами в податковій та митній політиці завдавали цим об'єктам великих збитків. За допомогою механізму СЕЗ, а також транскордонних технопарків і технополісів планувалося стимулювати розвиток зовнішньоекономічних зв'язків та забезпечувати соціально-економічне відродження країни в цілому. При цьому складовими регіональних програм розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у контексті реалізації преференційного режиму їхньої активізації повинні були стати конкретні проекти (підпрограми): нарощування експортного потенціалу регіонів, створення імпортозаміщуючих виробництв, розвитку науково-технічного співробітництва, залучення вітчизняних та іноземних інвестицій [4].

На жаль, на практиці механізм преференційних режимів, спрямованих на розвиток зовнішньоекономічної діяльності прикордонних регіонів України, був використаний далеко не повною мірою. Це зумовлювалося як безсистемною практикою його застосування, так і низкою помилок в інституційному та організаційно-технічному забезпеченні функціонування СЕЗ, ТПР і технопарків на території нашої держави. У цьому контексті вітчизняні науковці наголошують: «Якщо за кордоном СЕЗ формувались як інструмент інтеграції в глобальний економічний простір, а відтак, виконували «елітну» функцію, на забезпечення якої держава не шкодувала коштів, то в Україні все було з точністю до навпаки... Українська влада «зекономила» на розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, витратах, пов'язаних із пропагуванням своїх СЕЗ, розробкою інвестиційних пропозицій, їх презентацією, супроводом інвестиційних проектів тощо. З іншого боку, вона отримала «в обмін» на це не надто потужних інвесторів, повільне нарощування інвестиційних можливостей своїх СЕЗ, малу фінансову віддачу від реалізації інвестиційних проектів,.. а деякі з українських СЕЗ, по суті, так по-справжньому і не запрацювали» [5].

У роботах закордонних авторів, присвячених проблематиці спеціальних преференційних економічних режимів та дослідженню їхнього впливу на зовнішньоекономічну діяльність регіонів, зазначається також, що продумана система пільг і господарських стимулів спроможна чинити суттєвий сприятливий вплив на розвиток транскордонного бізнесу, зокрема, в частині впровадження інноваційних технологій і нарощування експортного потенціалу підприємств. У результаті цього створення СЕЗ та запровадження інших преференційних режимів на території прикордонних регіонів дозволяє запобігати поглибленню кризових тенденцій та створювати нові ресурси для регіонального розвитку [6].

Своєрідним доповненням до економічного впливу механізму преференційних режимів на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах є механізм, сформований на базі розвитку прикордонної торгівлі.

Так само, як і діяльність єврорегіонів, прикордонна торгівля має низку специфічних, притаманних лише їй важелів впливу на активізацію та диверсифікацію зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонному регіоні. Насамперед це стосується налагодження безпосередніх ділових контактів на рівні індивідів – мешканців прикордонних територій сусідніх держав та формування на цій основі стабільного інституційного базису здійснення ними підприємницької діяльності в межах транскордонного регіону. Саме завдяки цій особливості прикордонна торгівля відзначається особливою стійкістю щодо змін зовнішнього середовища і може відносно безболісно пристосовуватися як до кризових ситуацій, так і до інноваційного розвитку транскордонного бізнесу.

Таким чином, прикордонна торгівля, яка в більшості випадків розглядається фахівцями з макроекономіки та державними функціонерами виключно як примітивний спосіб організації зовнішньоекономічної діяльності на місцевому рівні, сьогодні набуває дедалі нових рис, в тому числі і шляхом адаптації на вітчизняний грунт інноваційних технологій і методів ведення бізнесу.

Ключовими ланками прикордонно-торговельного механізму становлення та розвитку зовнішньоекономічних зв'язків транскордонного регіону є: формування торговельно-посередницьких мереж у межах транскордонного регіону, розвиток логістичних систем, орієнтованих на обслуговування прикордонної торговельної діяльності, а також спонтанний вплив на розвиток неформальних інститутів розвитку транскордонного підприємництва та еволюції транскордонних ринків, включаючи розвиток виробничої, транспортної та комунальної інфраструктур.

Важливою перевагою транскордонної торгівлі як засобу стимулювання зовнішньоекономічної діяльності у межах транскордонного регіону є її «дешевизна», а саме відносно низькі витрати на розгортання цього виду підприємницької діяльності та формування елементів інфраструктури бізнесу. Попри це, учасники прикордонної торгівлі володіють значним потенціалом для розвитку підприємництва. По-перше, вони отримують європейський досвід підприємницької діяльності. По-друге, більшість із них є освіченими людьми, які вимушено залишили свою професійну кар'єру, а високий рівень загальної освіти дозволяє їм швидше опанувати нові види діяльності. До того ж культурна інтеграція у межах транскордонного регіону впливає на якість співробітництва, зокрема, в контексті інформаційного розвитку учасників прикордонної торгівлі [7].

Ще одним механізмом становлення та розвитку зовнішньоекономічних зв'язків транскордонного регіону, який спирається на адаптацію в Україні європейського досвіду ведення бізнесу та культурну інтеграцію в європейське суспільство, є міграційно-трудовий.

Трудова міграція як феномен, що поширився в умовах трансформаційної кризи при переході України до ринкової економіки, оцінюється вітчизняними та зарубіжними науковцями далеко не однозначно. На нашу думку, як і будь-яке соціально-економічне явище, трудова міграція містить в собі різнорідний потенціал впливу на господарський комплекс регіону. Особливо це стосується такої динамічної сфери, як транскордонне співробітництво.

З одного боку, виїзд за кордон на тимчасові заробітки мешканців прикордонних регіонів нашої держави загрожує вимиванням частини вітчизняних трудових ресурсів, погіршенням демографічної ситуації всередині держави, дефіцитом кваліфікованого персоналу на українських підприємствах тощо. Однак, з іншого погляду, саме трудова міграція забезпечує найвищий рівень суспільної адаптації наших співвітчизників до стандартів життя розвинутих держав Європи, дозволяє набувати їм досвід роботи у ринковому та підприємницькому середовищах держав ЄС, неспівставний за своєю вагомістю з тим, який набувається під час участі у прикордонній торгівлі та інших формах зовнішньоекономічної діяльності у межах транскордонних регіонів, забезпечує акумулювання достатніх фінансових ресурсів, що можуть ефективно використовуватись для інвестування в Україні.

Експерти відзначають, що зовнішня трудова міграція є також джерелом досвіду, знань, міжособистісних контактів, школою бізнесу та ринкової поведінки. Крім цього, значні кошти, які надходять від заробітчан, підвищують платоспроможний попит і, таким чином, стимулюють виробництво. Вони сприяють розвитку малого бізнесу, прискоренню формування середнього класу [8]. Все це позитивно відображається на активізації зовнішньоекономічних зв'язків у межах транскордонних регіонів, стимулюючи процеси європейської інтеграції нашої держави.

Таким чином, трудова міграція мешканців прикордонних територій західних областей нашої держави може розглядатися в контексті функціонування окремого механізму розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у межах відповідних транскордонних регіонів. Причому цей механізм, поряд з іншими, які були окреслені вище, не є локальним чи обмеженим у часі своєї дії, як може здатися на перший погляд. Він має значний ресурс збереження власного впливу та стратегічний горизонт подальшої еволюції.

Водночас слід наголосити на тому, що повноцінне використання ресурсу, яким володіє міграційно-трудовий механізм активізації зовнішньоекономічних зв'язків у межах транскордонних регіонів, безпосередньо пов'язане із ефективним застосуванням відповідних маркетингових інструментів. Адже без належної популяризації тих можливостей, які з'являються у процесі участі мешканців прикордонних територій України у трудовій міграції, особливо в межах транскордонних регіонів, складно розраховувати на залучення набутого ними досвіду та акумульованих фінансових ресурсів у сферу конкурентоспроможного транскордонного бізнесу.

Більше того, вагоме значення, яке відводиться маркетинговим важелям стимулювання регіонального розвитку в умовах зовнішньоекономічної діяльності прикордонних територій нашої держави, дозволяє виокремлювати маркетинговий механізм становлення та розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонному регіоні. Роль цього механізму дедалі більше зростає в умовах поглиблення європейської інтеграції України, а його ключовими ланками є рекламно-промоційна діяльність, просування спільних інвестиційних продуктів і бізнес-ідей, а також підготовка і проведення спільних спортивних і культурних мега-заходів.

Як правило, найкращих результатів у соціально-економічному розвитку досягають ті прикордонні території, маркетингові зусилля яких спрямовані на комплексне вирішення нагальних проблем – ефективну реалізацію основних функцій території як місця проживання, відпочинку і господарювання; покращення методів управління та інфраструктури; підвищення конкурентоспроможності розміщених на території підприємств. Усе це досягається в контексті активізації зовнішньоекономічних зв'язків у межах відповідних транскордонних регіонів. Відтак, на сучасному етапі економічних реформ в Україні транскордонний маркетинг як складова інструментарію здійснення державної регіональної політики покликаний забезпечувати розвиток та стійке економічне зростання регіонів, їх інтеграцію в загальнодержавний та міжнародний економічний простір, стимулювати зовнішньоекономічну та інноваційну діяльність у транскордонних регіонах [9].

Маркетинговий інструментарій розвитку транскордонних регіонів обов'язково повинен враховувати основні принципи управління регіональними суспільними системами, зокрема:

– об'єктивні тренди розвитку економіки транскордонного регіону (екологізацію, соціалізацію та гуманізацію, інноваційну спрямованість тощо);

– соціально-історичні й геополітичні особливості економіки транскордонного регіону та її основні принципи (необхідність поєднання ринкових механізмів та заходів державного регулювання соціально-економічних процесів);

– забезпечення економічної ефективності, соціальної справедливості, захисту інтересів власників і мешканців прикордонних територій;

– появу нових інститутів та інтеграційних і асоційованих форм підприємництва, пов'язаних із різноманіттям форм власності та організації бізнесу;

– особливості регіоналізації економіки, яка обумовлює виникнення специфічних форм управлінсько-господарської діяльності на засадах конкуренції та партнерства;

– необхідність постійного підвищення рівня кваліфікації кадрового потенціалу та якості людського капіталу транскордонного регіону [10].

Врахуванню цих та інших особливостей соціально-економічного розвитку транскордонних регіонів на сучасному етапі глобалізації значною мірою сприяє застосування інноваційного механізму розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у межах транскордонного регіону. Його суть полягає у використанні інноваційних форм транскордонної співпраці з метою посилення інтегрованості транскордонних ринків та підвищення ефективності транскордонного бізнесу.

Одним з найбільш дієвих інструментів сприяння інноваційному розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонному регіоні протягом останнього часу став кластерний підхід.

Характерною особливістю транскордонних кластерів, які в Україні є поки що мало поширеним явищем, виявляється їхній синергетичний вплив на різні аспекти господарської діяльності у межах транскордонного регіону. Адже, об'єднуючи підприємства та організації різних галузей і видів діяльності з обох боків кордону, транскордонний кластер сприяє зниженню їх трансакційних витрат в умовах здійснення зовнішньоекономічних операцій. Більше того, у процесі життєдіяльності такого кластера з'являються додаткові стимули щодо приєднання до нього все нових учасників. За рахунок цього зовнішньоекономічна діяльність у межах транскордонного регіону не лише інтенсифікується, але і диверсифікується.

Слід відзначити, що сьогодні основними бар'єрами на шляху активізації інноваційного, зокрема, кластерного механізму розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у межах транскордонних регіонів, до складу яких входять прикордонні території України, є невідповідність адміністративно-територіального устрою нашої держави та сформованого в ній економічного порядку тим принципам та інституційним нормам, на яких базується економічна політика ЄС. Саме тому дієвість інноваційних форм активізації транскордонної співпраці між прикордонними регіонами України і сусідніх держав ЄС значною мірою залежить від пріоритетів макроекономічної політики та її наповнення реальним змістом на регіональному рівні.

Слід також зазначити, що використання наявного потенціалу окреслених механізмів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у межах транскордонних регіонів в умовах європейської інтеграції України є одним з важливих засобів адаптації вітчизняної економіки до стандартів ЄС як на регіональному, так і на загальнодержавному рівні, а відтак, і потужним важелем підвищення якості життя та соціального захисту населення.

Висновки. Основними механізмами становлення та розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах за участю прикордонних територій України в умовах європейської інтеграції нашої держави можна вважати: єврорегіональний, преференційний, прикордонно-торговельний, міграційно-трудовий, маркетинговий, а також інноваційний.

Використання потенціалу кожного з них, а також підвищення ефективності функціонування цих механізмів в умовах поглиблення економічних взаємовідносин між Україною та державами ЄС виступає вагомим стимулом розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у межах транскордонних регіонів, до складу яких входять прикордонні території України, а також дієвим важелем підвищення якості життя та рівня соціального захисту мешканців цих територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Роїк Н. Інституційна транскордонна співпраця в контексті розширення ЄС: проблеми та перспективи Карпатського єврорегіону / Н. Роїк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2011_43/Gileya43/P29_doc.pdf.
2. Мікула Н.А. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : [монографія] / Н.А. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – С. 185–186.
3. Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України / За ред. С. Максименка. – К. : Логос, 2000. – С. 159–160.
4. Долішній М.І. Регіональна соціально-економічна політика (основні засади формування і розвитку) / М.І. Долішній // Регіональна економіка. – 1997. – № 2. – С. 20–21.
5. Борщевський В. Українсько-польське економічне співробітництво в умовах євроінтеграції : [монографія] / В. Борщевський. – Львів : Аверс. – С. 188–190.
6. Блендовскі М. Спеціальні економічні зони Польщі та їх вплив на місцевий розвиток та інвестиційний клімат / М. Блендовскі // Економічні есе. – 2005. – Вип. 18. – С. 22.

7. Тимечко І. Мотиваційний аналіз суб'єктів прикордонної торгівлі / І. Тимечко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2009_6_2/25.pdf.
8. Лех Г.А. Трудова міграція за кордон як спосіб додаткового отримання доходів / Г.А. Лех, І.В. Ангелко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/18_4/127_Lech_18_4.pdf.
9. Жуков С. Вдосконалення механізму транскордонного економічного співробітництва на маркетингових засадах / С. Жуков, І. Чучка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.univ.rzeszow.pl/nauka/konferencje/rl_most/ukr/10-Zukow_szablon-UKR.pdf.
10. Регіональні суспільні системи : [монографія] / НАН України; Інститут регіональних досліджень / Л.К. Семів (відп. ред.). – Л., 2007. – С. 443.

УДК 338.26.015

Дячек В.В.
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНДИКАТИВНОГО ПРОГРАМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

FORMATION OF THE SYSTEM INDICATIVE PROGRAMMING OF NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена формуванню системи індикативного програмування національної економіки. В результаті дослідження запропоновано систему формування індикативного плану розвитку національної економіки, у якому задіяні науково-дослідні установи, виконавчі органи центральної та місцевої влад, підприємства та їх об'єднання, некомерційні організації та представники населення. Дана система враховує можливість створення об'єднань регіонів всередині країни та транскордонних регіонів шляхом врахування інтересів даних суб'єктів та їх країн у формуванні індикативної програми. Запропонована система індикативного програмування дає можливість врахувати інтереси широкого кола зацікавлених осіб, таким чином набуваючи великого потенціалу досягнення цільових показників, тобто ефективності втілених заходів управління.

Ключові слова: система індикативного програмування, національна економіка, місцевий розвиток, індикативний план, інтеграційні процеси, транскордонний регіон.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена формированию системы индикативного программирования национальной экономики. В результате исследования предложена система формирования индикативного плана развития национальной экономики, в которой задействованы научно-исследовательские учреждения, исполнительные органы центральной и местной власти, предприятия и их объединения, некоммерческие организации и представители населения. Данная система учитывает возможность создания объединений регионов внутри страны и трансграничных регионов путем учета интересов данных субъектов и их стран в формировании индикативной программы. Предложенная система индикативного программирования дает возможность учесть интересы широкого круга заинтересованных лиц, таким образом, приобретая большой потенциал достижения целевых показателей, то есть эффективности воплощенных управленческих мероприятий.

Ключевые слова: система индикативного программирования, национальная экономика, местное развитие, индикативный план, интеграционные процессы, трансграничный регион.

ANNOTATION

This article is devoted to the formation of the the national economy indicative programming system. The study suggested the system of formation the indicative national economic development plan, which involved research institutions, executive bodies of central and local authorities, enterprises and their associations, nonprofit organizations and public members. This system has the ability to create groups of domestic regions and cross-border regions by taking into account the interests of their economic actors and countries in forming indicative programme. This will result in attraction of foreign actors of international economic activity and foreign investment, activation of the country`s international economic, and in general, it will have a positive impact on the national economy on the background of growing world globalization.

It was proposed the algorithm of implementation of mechanism for reconciling the interests of non-residents and their countries through the creation of special a supranational, national and regional administration with a description of their functions, proved participation of each. The author identified basic organizational forms of regional governing bodies (organizations of development) of indicative programming and outlined their structural system. As a result it is proposed to use a local development corporation to coordinate the implementation of indicative program locally. Corporation's functioning should be based on market principles, the corporate structure should include representatives of businesses, civic organizations, municipality. The proposed system of indicative programming makes it possible to accommodate the interests of a wide range of stakeholders with varying power and influence, various sizes, thus it acquires great potential of achievement the targets and the efficiency of implemented measures.

Keywords: system of indicative programming, national economy, local development, indicative plan, integration processes, cross-border region.

Постановка проблеми. Формування системи індикативного програмування передбачає процес формування заходів рекомендаційного характеру, спрямованих на досягнення цілей соціально-економічної політики держави і створення таких умов для суб'єктів господарювання, які б спонукали їх до виконання поставлених завдань. Формування системи індикативного програмування планів державного господарства відрізняється процедурою узгодження цілей та дій всіх суб'єктів економічної системи держави. Цей процес ускладнюється по-перше різним ступенем активності цих суб'єктів: підприємства та їх представники більш активні, ніж жителі країни, яких необхідно об'єднати; активність підприємств також може бути різною в залежності від їх розміру та наявних ресурсів; до того ж деякі підприємства можуть бути суб'єктами інших країн, чим обмежується управлінський вплив держави на них. Формування системи індикативного програмування держави ускладнюється процесами інтеграції та глобалізації: з'являються підприємства, транснаціональні та багатонаціональні, вплив яких зрівнюється з впливом регіонів та деяких держав. Тому розробка системи індикативного програмування постає нагальним питанням в регулюванні національної економіки.

Аналіз останніх публікацій. Методологія розробки та формування планів розвитку економічної системи нації розглядається в роботах М. Портера, А. Томпсона, М. Невеса, Б. Андерсена, К. Прахалада, Ф. Колосова, О. Юлдашева, А. Лаврентєву та інших. У вітчизняній літературі дана тематика висвітлена в працях В. Базилевича, Н.Тарнавської, А. Ігнатюк, К. Калди, Т. Наконечної, Л. Піддубної та інших.

Постановка завдання. Із розвитком глобалізаційних процесів та інтеграцією України у світовий простір постає питання визначення напрямків та планування економічного розвитку країни. Формування системи індикативного програмування в регулюванні національної економіки стає актуальною темою для набуття конкурентоспроможного стану національного господарства України.

Метою статті є формування системи індикативного програмування національної економіки.

Методи дослідження. У статті використано методи аналізу та синтезу для розгляду формування системи індикативного програмування в цілому та окремих його елементів. Методи моделювання використано задля розробки моделі державного індикативного управління національної економіки України. Графічний метод наочно демонструє системи індикативного програмування економічної системи.

Об'єктом дослідження є національна економіка.

Предмет: формування системи індикативного програмування.

Результати дослідження. Виходячи із теоретичних засад планування розвитку економічної системи країни розробка індикативного плану розвитку економічної системи повинна мати наступний алгоритм:

1. Дослідження стану національної економіки науково-дослідною установою чи декількома установами.

2. Розробка стратегічного плану та проектно-інвестиційної програми виконавчим органом влади загальнонаціонального рівня.

3. Розробка середньострокового та короткострокового плану виконавчим органом влади загальнонаціонального та регіонального рівнів.

4. Інформування суб'єктів економічної діяльності та інших зацікавлених сторін про основні характеристики плану та дії.

5. Контроль виконання плану місцевими виконавчими органами.

Цей алгоритм знаходить підтвердження у роботах сучасних європейських вчених, які базуються на відповідному досвіді. Запропонований ними алгоритм представлено в формі таблиці 1. Виходячи із наведеного алгоритму, в індикативному плануванні міжнародної економічної діяльності задіяні науково-дослідні установи, виконавчі органи центральної та місцевої влад, підприємства та їх об'єднання, некомерційні організації, представники громадськості.

В системі індикативного планування учені виділяють державні інститути управління, недержавні суб'єкти господарської діяльності та населення. Громадянин як соціальний суб'єкт може розглядатися з двох позицій [1]: як особистість (індивідуум) і як частина місцевого співтовариства, об'єднаного за будь-якою ознакою (рівнем економічної активності, спорідненою ознакою (сім'я), приналежністю до громадської організації або соціальної групи, ін.). На рисунку 1 пропонується схема, яка відображає

Таблиця 1

Стадії та завдання процесу планування місцевого розвитку [2, с. 97]

№ з/п	Стадії планування місцевого розвитку	Завдання
1	Стадія 1	Збір інформації та її аналіз: 1. визначення економічної бази; 2. Дослідження та оцінка структури зайнятості; 3. Визначення потреби у робочих місцях; 4. Вивчення потенційних можливостей економічного розвитку та стримувальних чинників; 5. Вивчення можливостей місцевих інституцій.
2	Стадія 2	Вибір стратегії місцевого розвитку: 1. Визначення цілей та критеріїв; 2. Визначення можливих напрямів дій; 3. Розроблення цільової стратегії.
3	Стадія 3	Визначення проектів, спрямованих на сприяння місцевому розвиткові: 1. Визначення можливих проектів; 2. Оцінка життєздатності проекту; 2.1. Місцева громада – комерційний аспект; 2.2. Місце розташування – локалізація впровадження.
4	Стадія 4	Розроблення планів дій: 1. Прогнозування результатів проектів; 2. Визначення вартості проектів; 3. Знаходження альтернативних джерел фінансування; 4. Визначення структури проектів;
5	Стадія 5	Уточнення окремих деталей проектів: 1. Техніко-економічного обґрунтування; 2. Розроблення бізнес-плану; 3. Розроблення програми дій, моніторинг та оцінка досягнутих результатів.
6	Стадія 6	Розроблення і реалізація загального плану розвитку: 1. Розроблення плану-графіку здійснення проектів; 2. Розроблення загальної програми розвитку; 3. Маркетинг активів місцевості; 4. Маркетинг потреб у фінансуванні.

систему взаємозв'язків між всіма учасниками-суб'єктами індикативного планування: державної центральної ради, місцевої влади, суб'єктів господарювання, населення та його об'єднань.

Втілення зазначеної на рисунку 1 системи відносин і взаємодії має призвести до реалізації індикативного плану та досягнення максимального економічного і соціального ефекту. Дана система складається з компонентів, які представлені на рисунку 2.

З аналізу досвіду індикативного управління у США, Франції та Японії, а саме з алгоритму індикативного планування в них [3], витікає, що в ньому задіяні центральні та місцеві (регіональні) органи влади. Останні можуть бути представлені декількома типами організацій розвитку: незалежні приватні агентства, корпорації з економічного розвитку та підрозділами органів місцевого самоврядування. Структури даних організацій представлено на рисунках 3-5.

Таким чином, видно, що саме на місцевому рівні підприємства всіх розмірів, а також інші зацікавлені сторони та їх об'єднання можуть повноцінно брати участь у розробці плану розвитку, використовуючи принцип «прямої демократії», тобто прямого волевиявлення.

Рис. 1. Система відносин суб'єктів індикативного планування [1]

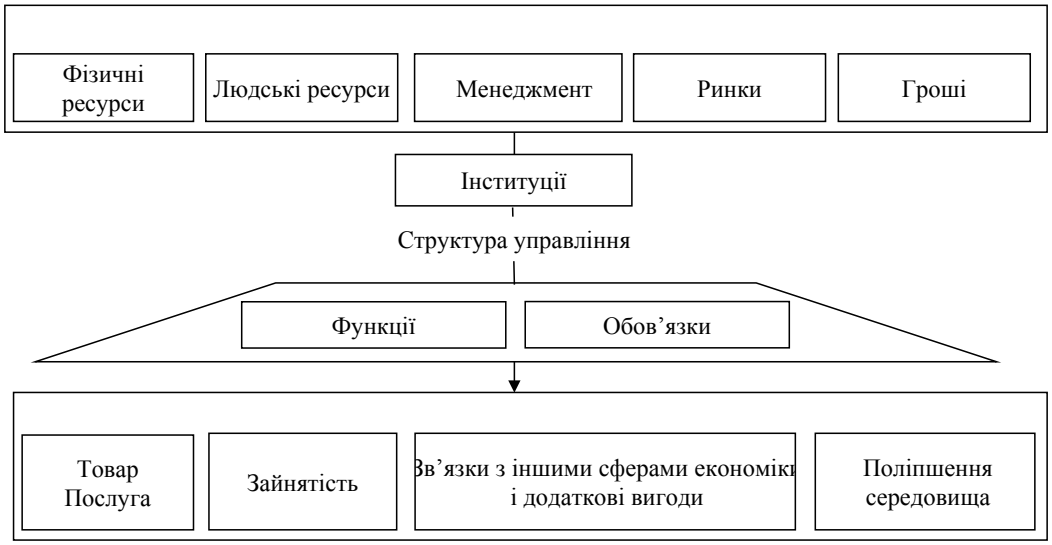


Рис. 2. Компоненти індикативного плану [2, с. 191]

Європейський союз в рамках проекту «Підтримка сталого регіонального розвитку в Україні», який базується власне на досвіді регіонального розвитку самого ЄС, рекомендує розглядати регіональний розвиток виходячи з двох точок зору [4, с. 3]:

1. Вертикальної, галузевої, яка включає сукупність господарчої і соціальної діяльності.

2. Горизонтальної, територіальної, що використовує теорії регіонального розвитку.

В рамках цього проекту виділено наступні органи державної влади, які можуть мати іншу назву, яка відрізняється від запропонованої, але сутність функцій та роль цих органів буде тією ж [4, с. 3]:

1. Державна координаційна рада регіонального розвитку (ДКРРР) – координаційний орган на державному рівні, який вважається головним органом, що приймає рішення, координує усі зусилля та ресурси стосовного регіонального розвитку. В більшості країн вона є спеціальним урядовим органом. Формується шляхом делегування членів з наступних джерел:

1.1. Рада регіонального розвитку – голова ради, якщо регіонів не більше 10, в противному випадку призначається голова об'єднань декількох регіонів чи представник цих об'єднань, чи представник всіх регіонів.

1.2. Аналогічно урядовий чи адміністративний центр на регіональному рівні.

1.3. Держадміністрації (міністерства), які причетні до регіонального розвитку виходячи із визначених функціональних обов'язків, – керівник.

1.4. Приватний сектор і/або громадський сектор – представник.

1.5. Директор Національного агентства з регіонального розвитку, якщо таке існує.

2. Регіональні ради з розвитку – первинний, координуючий орган на регіональному рівні, який до того ж має функції управління державною політикою на підтримку регіонального розвитку та координацію соціальних і економічних проблем регіонів. Виконавчий орган, що ухвалює рішення для відповідного регіону. Склад ради може обиратися, якщо в країни наявне вибори другого рівня самоврядування, чи призначаються шляхом підбору членів відповідно до принципів державно-приватного партнерства.

3. Виконавчою установою регіонального розвитку на державному рівні є Міністерство, відповідальне за регіональний розвиток або Національне агентство регіонального розвитку (НАРР). Вони відповідають за наступне [4, с. 6]:

3.1. Розробка Державної стратегії регіонального розвитку.

3.2. Моніторинг та оцінювання виконання даної стратегії.

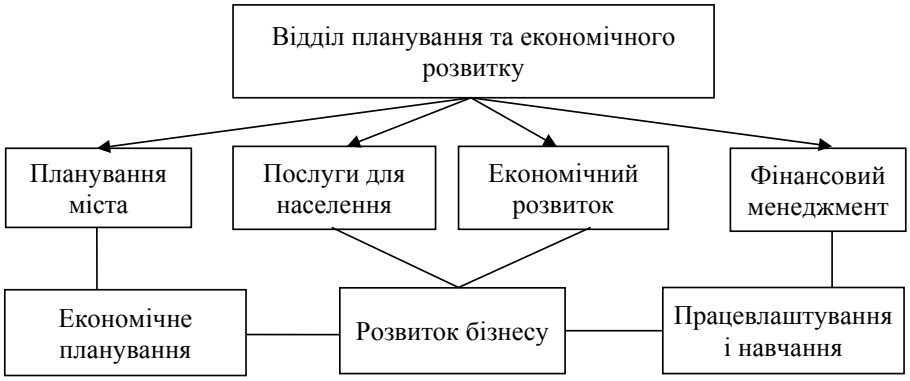


Рис. 3. Структура організації з розвитку, яка є підрозділом органу місцевого самоврядування [2, с. 368]

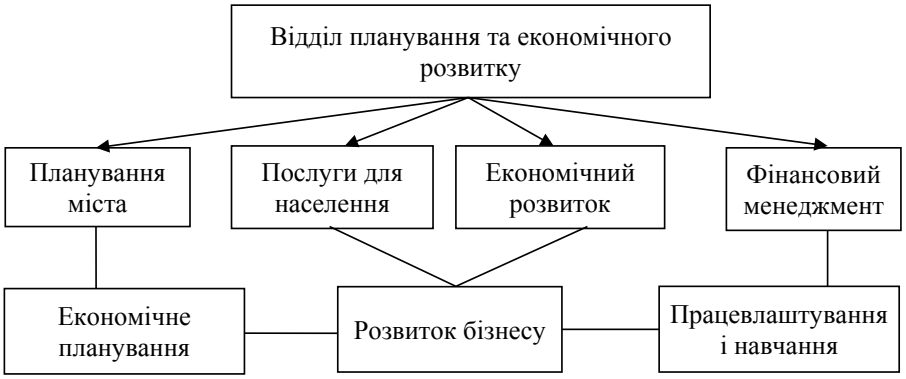


Рис. 4. Структура організації з розвитку, яка є підрозділом органу місцевого самоврядування [2, с. 369]

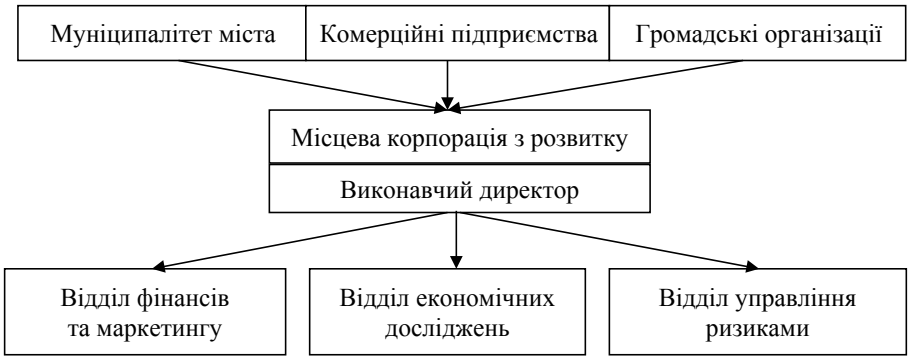


Рис. 5. Організаційна структура місцевої корпорації з економічного розвитку [2, с. 369]

3.3. Управління фінансовими ресурсами регіонального розвитку.

3.4. Визначення національних пріоритетів регіонального розвитку спільно з іншими міністерствами, з ДКРР і з РРР.

3.5. Опрацювання Національного плану дій у сфері регіонального розвитку і його подання на розгляд ДКРР для прийняття рішень щодо річного (або багаторічного) плану виконання.

3.6. Методологічне регулювання процесу розробки стратегій регіонального розвитку і операційних планів.

3.7. Висування критеріїв визначення невідповідностей в регіональному розвитку, відстеження індикаторів регіонального розвитку та подання пропозицій ДКРР про конкретні дії.

3.8. Координування та моніторинг процесу розробки стратегії регіонального розвитку і програм(спільно з місцевими радами регіонального розвитку).

3.9. Висунення пропозицій щодо механізмів фінансування регіонального розвитку.

3.10. Залучення додаткових фінансових ресурсів для втілення Державної стратегії регіонального розвитку.

4. Агенція регіонального розвитку (АРР) – операційна установа регіонального розвитку на місцевому рівні – визначає галузеві або загальні проблеми розвитку, вибирає певну групу можливостей або методологій для вирішення цих проблем і сприяє проектам, які максимально усувають проблеми. Згідно до Європейської асоціації агентств розвитку АРР – автономна структура, яка здійснює місію колективної зацікавленості певною графічною територією разом з істотним об'єднанням місцевих і/або регіональних державних органів влади, приватного сектору та організацій громадянського суспільства [4]. АРР можна класифікувати за двома основними критеріями [4, с. 7-8]:

4.1. За походженням:

4.1.1. Агентства ініційовані центральною владою.

4.1.2. Агентства, що існують в структурі місцевих і регіональних органів влади.

4.1.3. Агентства, створені за ініціативою місцевих і регіональних органів влади.

4.1.4. Незалежні агентства, створені шляхом державно-приватного партнерства.

4.2. За призначенням:

4.2.1. АРР із стратегічного планування.

4.2.2. Глобальні операційні агентства.

4.2.3. Галузеві операційні агентства.

4.2.4. Агентства із залучення інвестицій.

Дані агентства можуть мати наступні організаційно-правові форми: неприбуткових організацій (Болгарія, Фінляндія, Угорщина, США, Австралія), неприбуткових підприємств (Данія, Литва, Румунія, Польща), товариств з обмеженою відповідальністю (Німеччина, Швеція), відкритих акціонерних товариств (Греція, Італія, Ірландія, Нідерланди), акціонерних компаній (Португалія, Словаччина), державно-приватних партнерств (Бельгія, Англія), асоціацій муніципалітетів (Бельгія – валлонська частина, декілька в Греції).

Необхідність залучення державних центральних органів влади до політики регіонального розвитку обумовлено наступними чинниками [5, с. 7]:

1. Центральна система моніторингу – для спрямування коштів у найменш розвинуті регіони.

2. Закономірна зацікавленість держави у вирішенні регіональних проблем.

3. Потреба надавати допомогу в координації регіональної політики.

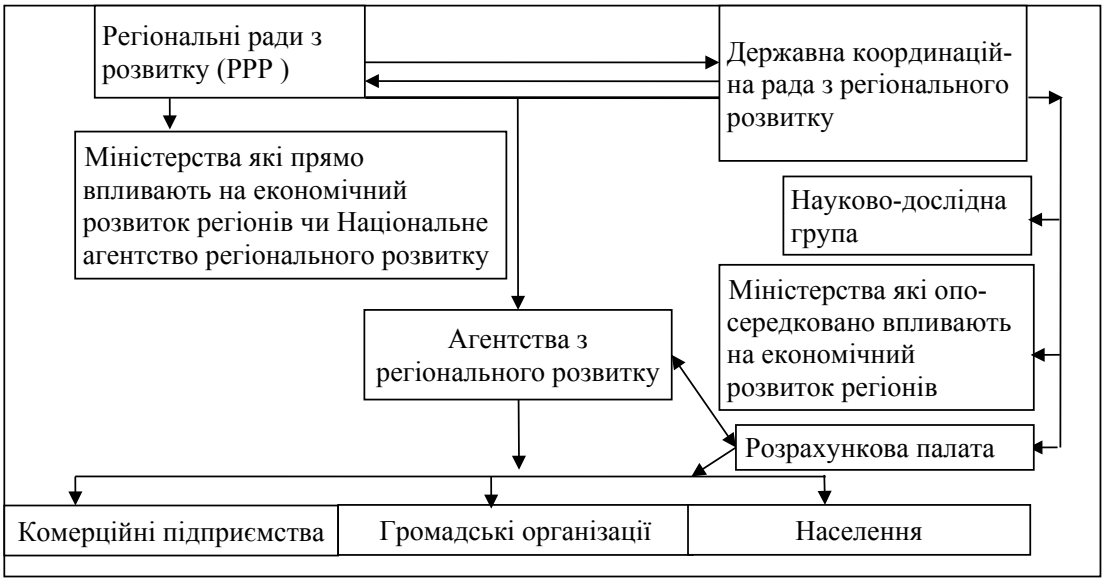


Рис. 6. Узагальнений алгоритм індикативного програмування економіки регіону

Джерело: розроблено автором

4. Управління та стимулювання втілення регіонального підходу до розвитку.

5. Визначення пріоритетності вирішення проблем регіонального розвитку в національному контексті.

Виходячи з досвіду США та Франції середини XX ст. по наші дні, а також узагальнений сучасний досвід регіонального управління ЄС, можна описати наступний алгоритм розробки індикативної стратегії, а також участь в ньому відповідних органів державного та місцевого управління:

1. Проведення передпланового комплексного дослідження науково-дослідною установою.

2. На базі результатів проведеного комплексного дослідження ДКРР розробляє «нульовий» варіант плану.

3. «Нульовий» варіант узгоджується із центральними органами влади та РРР, в результаті чого отримується «базисний» варіант плану.

4. «Базисний» варіант представляється на розгляд АРР, зауваження яких береться до уваги при розробці остаточного варіанту плану.

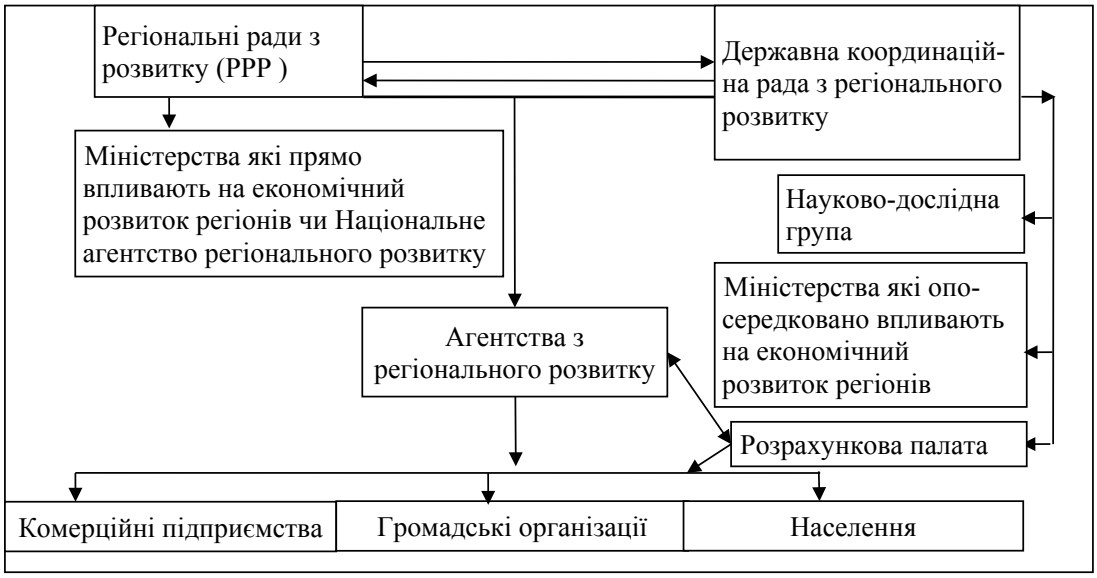
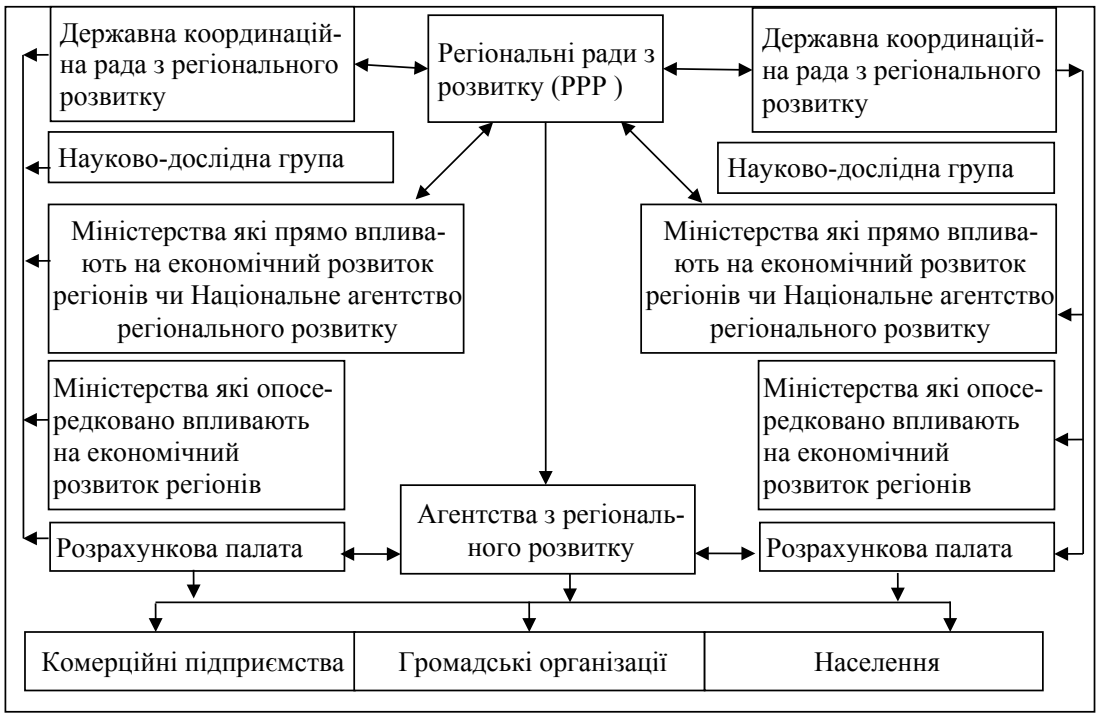


Рис. 7. Узагальнений алгоритм індикативного програмування економіки єврорегіону

Джерело: розроблено автором



Нис. 8. Узагальнений алгоритм індикативного програмування економіки транскордонного регіону

Джерело: розроблено автором

5. Виконання плану контролює безпосередньо АРР, яке під час втілення плану надає рекомендації щодо корегування плану РРР та ДКРР.

Таким чином видна схожість у процедурі управління регіональним розвитком у ЄС та США: наявні органи центральної влади, місцеві органи влади та приватні підприємства і громадські організації.

ЄС в ході реформ регіональної політики 1988-1989 рр. визначив такі принципи даної політики [6, с. 19]:

1. Концентрацію – групування заходів, що приймаються, навколо пріоритетних цілей для забезпечення тісної координації.

2. Партнерство у роботі Єврокомісії і відповідних органів влади на рівнях країни, регіону та місцевому, на всіх стадіях діяльності.

3. Доповнюваності – всі заходи фондів ЄС співфінансуються з боку країн-членів (з національних та регіональних бюджетів, а також інших джерел, в т.ч. кошти приватних підприємств).

4. Програмний характер – протягом кількох років кошти використовуються в рамках структурних програм, спрямованих на вирішення конкретних проблем.

Європейський досвід регіональної політики свідчить про наявність двох рівнів даної політики: країни та всього ЄС. Тобто держава сама може здійснювати регіональну національну політику в рамках державної політики, в свою чергу ЄС виходячи із загальноєвропейської політики вповноважений здійснювати окрему регіональну політику. Об'єктом останньої можуть бути як регіони та їх об'єднання однієї країни так і єврорегіони транскордонного співробітництва.

Таким чином можна представити узагальнений алгоритм індикативного програмування національної економіки схема тично (рис. 6). З представленої алгоритму на схемі витікають похідні алгоритми виходячи з того, що можуть бути єврорегіони як суб'єкти ЄС, так і транскордонні регіони на кшталт єврорегіонів, але які не є резидентами ЄС взагалі чи будь-який регіон-учасник цього об'єднання (рис. 7 та 8).

На рисунку 6 представлено узагальнену схему індикативного програмування економіки регіону, який є складовою держави та яке (управління) здійснюється в рамках економічної політики держави. При дослідженні управління і програмування економіки єврорегіону в контексті проведення економічної політики окремої держави та ЄС (об'єднань держав) представлено на рисунку 7. Окрім державних органів управління наявні наддержавні – Європейська координаційна рада регіонального розвитку. Остання є представником центральних виконавчих органів влади ЄС. Таким чином цей розвиток є об'єктом наднаціональної та національної економічної політики, за якої обидві останні узгоджуються між собою, при чому механізм узгодження наявний і відпрацьований.

На рисунку 8 показано схему узагальнену індикативного програмування економіки транскордонного регіону, з якого видно, що під час даного програмування задіяні органи влади різних країн. Узгодження дій цих органів – процес, що не має певного алгоритму, країни можуть не мати алгоритму взаємодії за даними питаннями, в результаті даний процес може стати центральним у питанні розвитку транскордонного регіону, витіснивши саме питання розвитку. Таким чином можна сказати, що створення транскордонного регіону може статися внаслідок попередньої тісної інтеграції країн, або сам транскордонний регіон може стати причиною такої інтеграції. І дана можливість має бути врахована при індикативному програмуванні національної економіки та її складових.

Розглянемо досвід та стан державного управління регіонами в Україні. У структурі державного планування УССР у 80-ті рр. XX ст., тобто за часів централізованого, директивного планування. Існував центральний орган – державний плановий комітет – Держплан України, який мав у своїй структурі зведені відділи за напрямами народного господарства, яким підпорядковувалися галузеві та функціональні відділи. Останні формують відповідно галузеві плани, які зводяться у декілька планів за напрямами господарювання науково-дослідними організаціями України.

Плани за напрямами зводяться у агрегований загальний план державного розвитку. Роль місцевих та галузевих органів управління полягає лише у наданні фактичної інформації з функціонування відповідних суб'єктів господарювання. Таким чином можна стверджувати, що Україна має досвід директивного планування і може його застосовувати при індикативному. Автором було розроблено рекомендаційну схему індикативного програмування регіональних економічних систем України, яку представлено на рисунку 9. Пунктиром зазначені органи державного управління, які належать до іншої країни – країни-партнера. Це обумовлюється необхідністю враховувати інтереси інших країн при індикативному програмування для досягнення поставлених цілей, завдяки узгодженому впливу на основі принципів рівності та паритетної співпраці. До того ж міжнародна економічна діяльність є складовою економічної системи країни, питома вага якої все більше зростає завдяки глобалізаційним процесам сучасності. Саме суб'єкти міжнародної економічної діяльності є першочерговим предметом впливу зазначених органів влади і саме вони є агентами даних інтеграційних процесів. Врахування інтересів іноземних компаній має призвести до зростання міжнародної економічної співпраці та притоку іноземних інвестицій, що позитивно позначиться в цілому на стані національної економіки.

Україна не є членом Євросоюзу, тому застосування схеми управління єврорегіону неможливо. Застосування схему регіонального управління агенції регіонального розвитку як частини органу державного управління спричинить фінансове навантаження на державний бюджет, тому більш раціонально застосування місцеву корпорацію розвитку. При чому дана корпорація має формуватися на ринкових засадах. До неї мають входити представники комерційних підприємств, громадських організацій, муніципалітету, які обирають виконавчі органи корпораціх, в свою чергу даний орган шляхом конкурсу обирає підрядні комерційні органцізації

Висновки. В результаті аналізу системи індикативного програмування національної економіки, виділяють наступні суб'єктів: соціальних, інститутів влади, господарюючих суб'єктів. Виділені основні учасники індикативного управління та їх функції.

Узагальнено досвід індикативного управління та описано узагальнений алгоритм формування індикативного плану в США, Франції, Японії та Європейському союзі, які можуть бути застосовані в Україні.

Автором було виділено основні організаційні форми регіональних керівних органів (організацій з розвитку) індикативного програмування та окреслено їх структурний устрій. Рекомендовано використовувати організації з розвитку в формі місцевих корпорацій розвитку. При чому дана корпорація має формуватися на ринкових засадах. До неї мають входити представники комерційних підприємств, громадських організацій, муніципалітету, які обирають виконавчі органи корпораціх, в свою чергу даний орган шляхом конкурсу обирає підрядні комерційні органцізації.

Також була розроблена рекомендована модель державного індикативного програмування національної економіки України, яку представлено на рисунку 10. Зазначається можливість залучення до індикативного програмування органів державного управління, які належать до іншої країни – країни-партнера. Це обумовлюється необхідністю враховувати інтереси інших країн та їх об'єднань

Рис. 9. Рекомендована схему індикативного планування МЕД України у скороченому вигляді

Джерело: розроблено автором

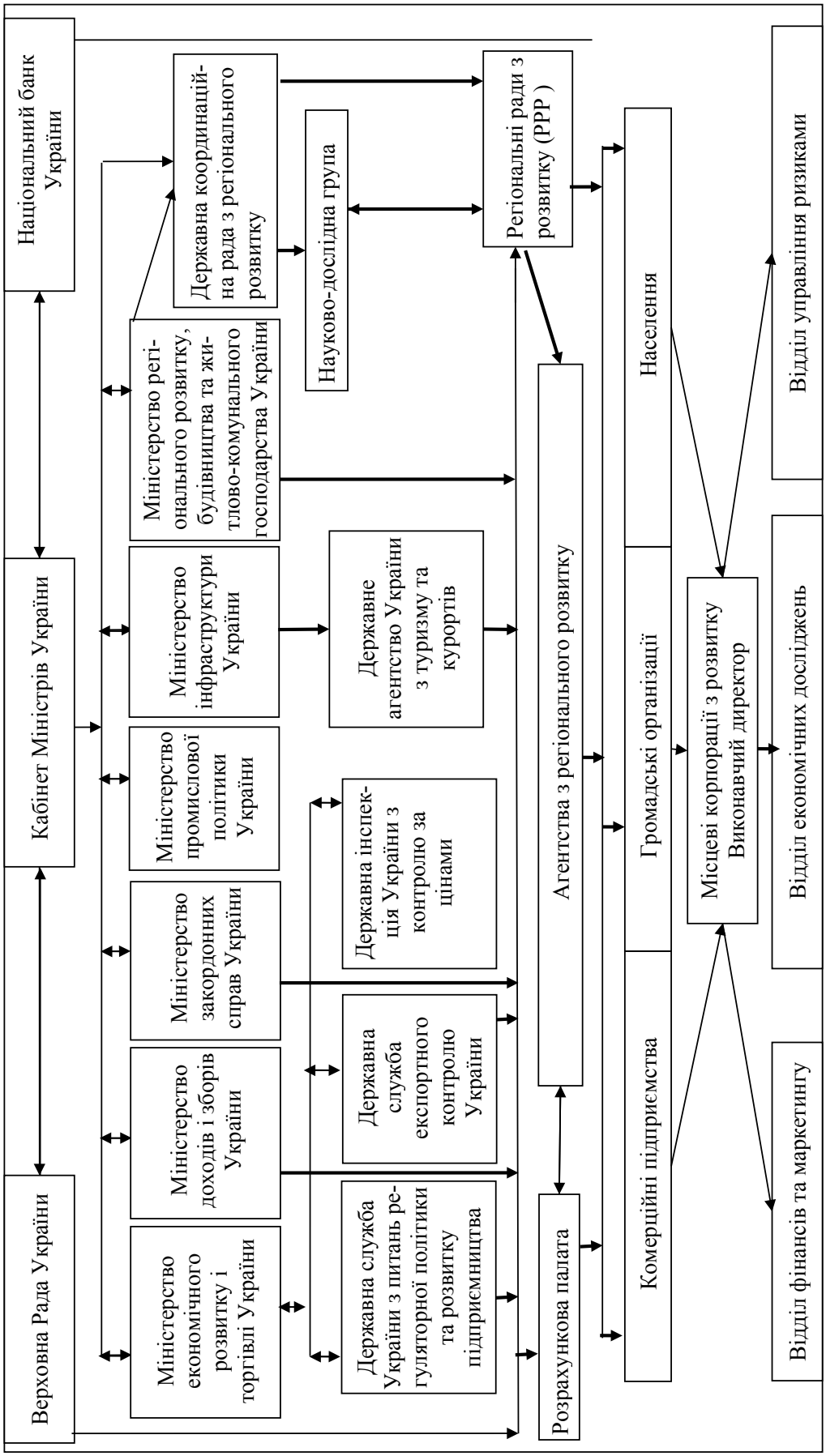


Рис. 10. Рекомендована модель державного індикативного програмування національної економіки України

Джерело: розроблено автором

при індикативному програмування для досягнення поставлених цілей, завдяки узгодженому впливу на основі принципів рівності та паритетної співпраці. До того ж міжнародна економічна діяльність є складовою економічної системи країни, питома вага якої все більше зростає завдяки глобалізаційним процесам сучасності. Саме суб'єкти міжнародної економічної діяльності є першочерговим предметом впливу зазначених органів влади і саме вони є агентами даних інтеграційних процесів. Врахування інтересів іноземних компаній має призвести до зростання міжнародної економічної співпраці та притоку іноземних інвестицій, що позитивно позначиться в цілому на стані національної економіки.

Слід відмітити, що наша країна маж певний досвід, напрацювання та ресурси в плануванні, які можливо буде застосовувати в індикативному програмуванні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сутність та цілі індикативного планування соціально – економічного розвитку регіону [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://vistnic.stu.cn.ua/undex.pl?task=arcl&j=11&id=28
2. Блейклі Е. Дж. Планування місцевого економічного розвитку. – Львів : Літопис, 2002. – 416 с.
3. Дячек В. В. Порівняльний аналіз державного індикативного управління в розвинених країнах на сучасному етапі / В. В. Дячек // Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія «Економіка». – Випуск 2. Том 19. – 2014. – С. 97-104.
4. Інституції та органи регіонального розвитку в країнах Європи [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.tarkas.com.ua/content/ukr/prjdoc/RD_institutions_UA.pdf
5. Карпенко А. В. Стратегічне планування як інструмент інноваційного розвитку регіону / А. В. Карпенко // Економіка, Фінанси, Право. – 2012. – № 5. – С. 3-7.
6. Кузнецов А. В. Региональная политика стран ЕС / А. В. Кузнецов. – Москва : ИМЭМО РАН, 2009. – 230 с.

УДК 338.47:332.146.2

Жовтяк Г.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств міського господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ТРАНСПОРТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

DIRECTIONS IMPROVE VEHICLE FOR SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано комплекс регуляторних пріоритетів розвитку транспортної інфраструктури в забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів України, які мають враховувати: створення сучасних транспортних систем; завдання транспортної галузі на середню і довгострокову перспективи, а також шляхи їх вирішення в частині розвитку та вдосконалення транспортної системи в цілому і пасажирської транспортної системи зокрема; напрямки підвищення енергетичної безпеки і зниження викидів в атмосферу від транспорту; цільові завдання розвитку вантажного транспорту в регіоні.

Ключові слова: енергоефективність, регіон, регуляторні пріоритети, соціально-економічний розвиток, транспортні витрати.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснован комплекс регуляторных приоритетов развития транспортной инфраструктуры в обеспечении социально-экономического развития регионов Украины, которые должны учитывать: создание современных транспортных систем; задачи транспортной отрасли на среднюю и долгосрочную перспективы, а также пути их решения в части развития и совершенствования транспортной системы в целом и пассажирской транспортной системы в частности; направления повышения энергетической безопасности и снижения выбросов в атмосферу от транспорта; целевые задачи развития грузового транспорта в регионе.

Ключевые слова: энергоэффективность, регион, регуляторные приоритеты, социально-экономическое развитие, транспортные расходы.

ANNOTATION

In the article the complex regulatory priorities of transport infrastructure to ensure socio-economic development of Ukraine, which should take into account: the creation of modern transport systems; transport sector job in the middle and long term, and solutions in the development and improvement of the transport system as a whole and passenger transport system in particular; directions to improve energy security and reduce emissions from transport; targets the development of freight transport in the region.

Keywords: energy efficiency, region, regulatory priorities, socio-economic development, transportation costs.

Постановка проблеми. Ключова роль в еволюції світової економіки і розширенні міжнародного співробітництва, розбудові транспортної інфраструктури відводиться інтеграційним процесам. Інтернаціоналізація господарських зв'язків піднімає роль і значення комунікацій, що, в свою чергу, призводить до вдосконалення транспорту в цілому. Для України, яка є частиною Європейського континенту, найважливішим завданням є створення цілісної та збалансованої системи транспортних комунікацій, орієнтованої на взаємовигідне співробітництво держав.

Транспортні проблеми можуть стати гальмом світового розвитку, перешкодою інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків, тому транспорт розглядають не тільки як галузь, що забезпечує перевезення вантажів і людей, а насамперед як міжгалузеву і міжрегіональну систему, що перетворює умови життєдіяльності та господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безпосередньо проблематику регулювання розвитку ринкової інфраструктури регіону та окремі питання транспортного забезпечення вивчали О.В. Васильєв [1], Л.Г. Чернюк [2], С.Б. Шліхтер [3] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У рамках проведення державної політики повинен бути вибраний шлях на формування ефективної транспортної системи, з одного боку, як основного елементу інфраструктури сьогодення і майбутнього зростання економіки, з іншого боку, як чинника міжнародних інтеграційних зв'язків країни.

Мета статті полягає у розробленні положень щодо регулювання соціально-економічного розвитку регіонів в частині обґрунтування регіональних пріоритетів розвитку транспортної інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний простір України, хоча й істотно неоднорідний, має стати загальним завдяки єдиним інфраструктурним системам, що забезпечують вільне переміщення людей, товарів, капіталів і послуг.

Першочерговим завданням має стати створення сучасних транспортних систем, відповідних досягнутим рівням і змінам у структурі європейського господарства. Транспортна система має стати більш технологічною, для чого слід інтенсивніше застосовувати досягнення логістики та інноваційних технологій, приділяючи при цьому підвищену увагу різним аспектам безпеки на транспорті та охороні навколишнього середовища. Загалом політика країни повинна бути спрямована головним чином на вдосконалення об'єктів інфраструктури, що забезпечують об'єднання регіонів,

окремих територій в області міжрегіональних перевезень. Велика увага при розробці транспортної політики повинна приділятися формуванню інформаційного забезпечення транспортних потоків.

Автором були сформульовані наступні завдання розвитку транспортного комплексу регіонів України на середню і довгострокову перспективу, а також шляхи їх вирішення в частині розвитку та вдосконалення транспортної системи в цілому і пасажирської транспортної системи зокрема.

Важливим завданням є підвищення якості транспортного обслуговування населення та забезпечення транспортної доступності всіх регіонів країни. Необхідно передбачити розробку мінімальних соціальних стандартів для всіх верств населення щодо доступності послуг транспорту.

Другим завданням є розвиток виробництва сучасних транспортних засобів і нових видів транспорту. Однією з основних проблем громадського транспорту є сильна зношеність і недостатні темпи оновлення рухомого складу. Очевидно, що для розробки і виробництва якісних автомобілів потрібен імпорт технологій та поетапна локалізація передових розробок. Необхідно залучити кращих закордонних виробників для відкриття в регіонах країни сучасних підприємств та пунктів сервісного обслуговування техніки.

Третє завдання – створення сучасної транспортної інфраструктури. Важливим є ще на етапі проектування та будівництва транспортних споруд розробити систему стимулювання до впровадження прогресивних, економічно ефективних рішень. Ключовими завданнями інновацій в транспортному будівництві повинні стати підвищення довговічності транспортних споруд.

Четверте завдання – застосування нових технологій в управлінні транспортним комплексом. Сюди включається створення інтелектуальних транспортних систем, перехід до сучасних інформаційних технологій управління та впровадження електронних послуг на транспорті, що надасть значний економічний ефект, дозволить скоротити втрати часу і послужить стимулом для розвитку соціальної сфери. Для активізації наукових досліджень і комерційного виробництва нових транспортних засобів і технологій будівництва необхідно створення мережі науково-освітніх центрів в регіонах, що дозволить сформувати сучасне бачення розвитку транспорту та інфраструктури.

П'яте завдання – стимулювання попиту на послуги громадського транспорту у населення. До методів стимулювання попиту можна віднести наступні: стимулювання попиту пропозицією; підвищення якісних характеристик обслуговування; цінові методи стимулювання; підвищення привабливості за рахунок зручності використання; рекламні та пропагандистські акції; надання супутніх послуг і т. п.

Сумарний ефект від реалізації перерахованих вище заходів і напрямків буде стимулювати багато суміжних секторів господарства; призведе до зниження енергоспоживання і зростання продуктивності праці, а головне – результатом розвитку стане поліпшення умов та якості життя населення країни.

Транспортний сектор є найбільшим в економіці споживачем енергії. У структурі енергоспоживання транспорту в Україні максимальна питома вага припадає на автомобільний транспорт (більше 65%) [4]. Основні причини швидкого зростання – збільшення споживання рідкого палива на особистому автомобільному транспорті. У структурі пасажирообороту транспорту різко зросла частка особистих автомобілів, що призвело до істотного зниження енергетичної ефективності пасажирських перевезень.

На сучасному етапі розвитку людства проблеми екології є глобальними загальнолюдськими проблемами [5, с. 44]. Забруднення навколишнього середовища транспортом, зокрема автомобільним, є однією з найбільш важливих і актуальних проблем сучасного суспільства [6, с. 25]. Внаслідок забруднення середовища проживання шкідливими речовинами відпрацьованих газів двигунів внутрішнього згоряння зоною екологічного лиха для населення стають цілі регіони, особливо великі міста. Проблема подальшого зниження шкідливих викидів двигунів все більше загострюється з огляду на постійне збільшення парку експлуатованих автотранспортних засобів, ущільнення автотранспортних потоків, недосконалість самих заходів із зниження утворення шкідливих речовин у процесі експлуатації [7, с. 21].

Цільові програми можуть сприяти розвитку ефективних систем перевезень та інших рішень, які заохочують перехід з автомобіля на громадський транспорт. Особливу увагу слід приділяти плануванню та будівництву таких систем, оскільки на практиці заходи, що стимулюють зміну видів транспорту, не завжди настільки ефективні по частині економії палива або запобіганню викидів CO_2. Недавнє дослідження ОЕСР підкреслює, що політика, що заохочує перехід з одного виду транспорту на інший, не може служити основою ефективної програми зниження викидів CO_2 в секторі транспорту, оскільки подібні заходи забезпечують набагато менше зниження, ніж заходи, спрямовані на підвищення ефективності спалювання палива [8].

Автор пропонує наступні напрямки підвищення енергетичної безпеки і зниження викидів в атмосферу від транспорту і відповідальність за ці напрямки держави, автомобільної промисловості, транспортних організацій, постачальників палива (рис. 1).

Держава виступає як основна зацікавлена сторона в питанні зменшення впливу транспорту на глобальне потепління шляхом зниження викидів двоокису вуглецю, представляючи інтереси суспільства в цілому та окремих

громадян, у той час як кожен окремий громадянин хотів би жити в хорошій атмосфері, але не завжди готовий за це платити.

Держава будує свою політику щодо енергетичної та екологічної безпеки. виходячи як із своїх внутрішніх інтересів, так і з міжнародних зобов'язань. Політичні заходи, такі як встановлення стандартів щодо викиду CO_2, паливних стандартів, стандартів шин тощо можуть стимулювати економію палива. Більш висока інформованість, податкова політика та фінансові стимули можуть сприяти зміні поведінки споживачів.

Уряд може сприяти зміні поведінкових стереотипів, може ініціювати зрушення суспільних цінностей шляхом підвищення рівня знань людей про те, що зростаюча кількість особистих автомобілів або збільшення забруднення повітря завдає шкоди їх здоров'ю і якості життя або залученням місцевої громадськості та груп за інтересами в процес зміни поведінки. У компетенцію урядів входить встановлення стандартів на викид CO_2 або на паливну економічність.

Безумовною прерогативою держави є стимулювання впровадження в експлуатацію автомобілів з поліпшеною паливною економічністю. Заміна наявного парку старих автомобілів новими, з кращою паливною економічністю і меншими викидами CO_2 також може бути стимульована урядами. Можуть бути введені податкові пільги для більш ефективних з точки зору витрат палива автомобілів, а також автомобілів з меншим рівнем викидів CO_2. Навпаки, податки на утримання автомобілів з віком більше 10 років повинні збільшуватися кожні кілька років. Уряду треба розробити способи заохочення формування енергоефективних звичок, запропонувавши звільняти покупців малолітражок і автомобілів з гібридним двигуном не тільки від сплати транспортного податку, а й надаючи їм право безкоштовних парковок.

У компетенцію держави входить також впорядкування транспортних потоків, що включає зниження напруженості дорожнього руху та підвищення середньої швидкості транспортного потоку. Стосовно до міського транспорту це означає пріоритетний, випереджальний розвиток громадського транспорту, так як у розрахунку на одного пасажира витрати енергії при пересуванні автобусом, тролейбусом, трамваєм або метро в кілька разів менше, ніж при пересуванні легковим автомобілем. Якщо ж в автомобілі їде один водій, а не чотири людини, то енергоефективність автомобіля знижується в чотири рази.

Державна політика енергоефективності та екологічної безпеки повинна включати застосування тарифної політики, стимулюючої користування громадським транспортом та енергоефективним приміським і міжміським транспортом, а також забезпечити збільшення числа рухомого складу і частоти руху громадського транспорту, збільшення числа маршрутів, підвищення комфортності, збільшення швидкості (наприклад, виділення окремих смуг для руху громадського транспорту). Безумовно, заходи щодо упорядкування потоків будуть різними для різних періодів часу. Першочер-

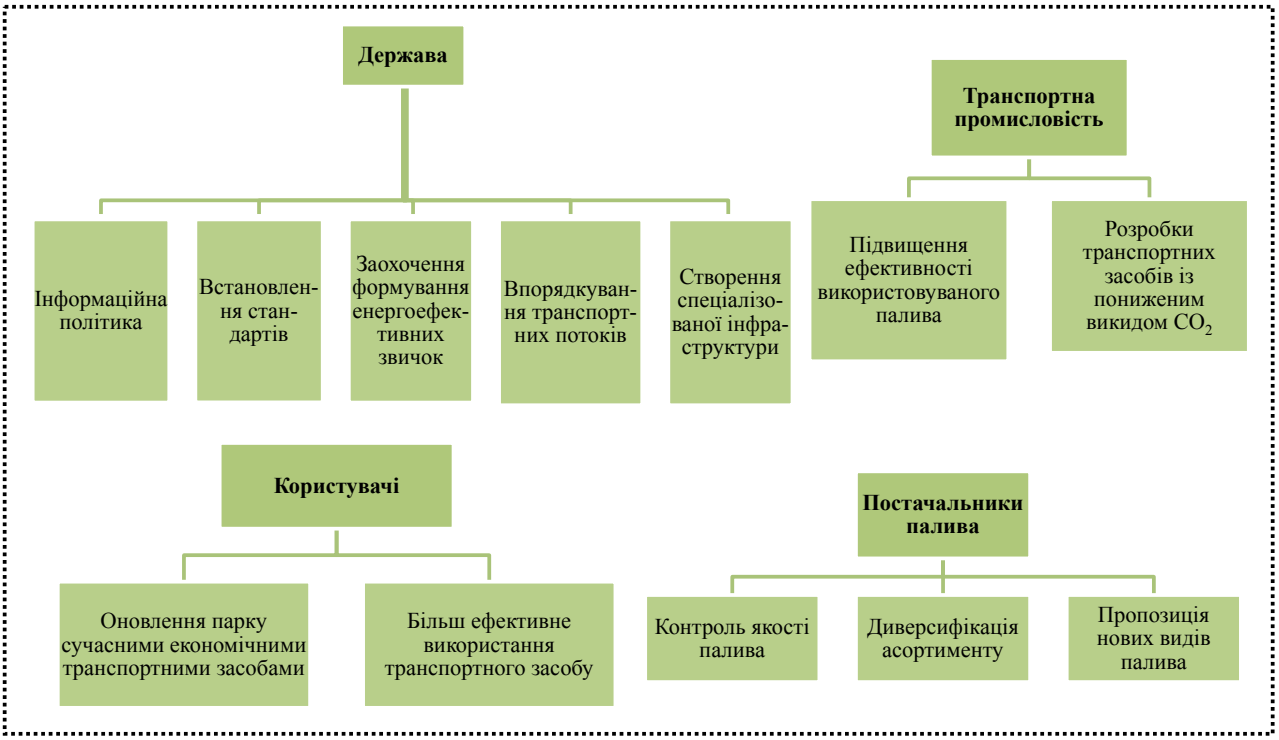


Рис. 1. Напрями оптимізації екологічної шкоди та використання енергоресурсів у транспортній галузі
Розроблено автором

говим заходом є будівництво мережі доріг та реконструкція міських транспортних систем для забезпечення руху без ускладнень, тим більше «пробок». У перспективі для регіонів з розвиненою дорожньою мережею актуальним є використання нових технологій, пов'язаних із застосуванням інтелектуальних транспортних систем.

Одним з основних шляхів забезпечення сучасної політики енергетичної та екологічної безпеки в країні має стати надання людям більше можливостей пересуватися на велосипеді та пішки, тобто створення спеціалізованої інфраструктури включає будівництво велодоріжок; встановлення спеціальних дорожніх знаків і світлофорів; забезпечення спеціально відведених місць для перевезення велосипедів у громадському транспорті; створення пішохідних зон. Також держава може керувати забудовою, передбачаючи створення так званих міст, районів з низьким рівнем забруднення атмосфери, використовуючи всі відомі йому заходи для організації транспортного потоку на ранній стадії проектування.

Транспортна промисловість. Виробник безпосередньо не зацікавлений у зниженні викидів в атмосферу, оскільки такі заходи досить затратні. Але він змушений підкоритися вимогам держави, адже при цьому здобуває деякі конкурентні переваги на ринку.

Головне завдання автовиробників – підвищити ефективність використовуваного палива, у тому числі шляхом забезпечення відповідності легкових і комерційних автомобілів, що випускаються ними, стандартам з викидів CO_2 або паливній економічності, в перспективі – розробки транспортних засобів наступних поколінь, які мають знижені або «нульові» викиди CO_2.

Користувачі. Від користувача залежить оновлення парку сучасними економічними транспортними засобами та більш ефективне використання транспортного засобу, в тому числі за рахунок застосування прийомів економічного водіння. Реальні витрати палива залежать від багатьох експлуатаційних факторів і, як правило, істотно відрізняються від сертифікованого показника.

Важливим моментом, особливо для перевізників вантажів, є вибір маршруту з урахуванням його протяжності і умов (магістраль або місцева дорога, якість покриття та ін.), доцільність комбінування способу перевезення: безпосередньо автотранспортом або з використанням інших видів транспорту і т. п. Це положення, окрім зниження викидів в атмосферу, допомагає компаніям-вантажоперевізникам знизити собівартість перевезень.

Постачальники палива. Вони повинні не лише контролювати якість традиційних вуглеводневих палив, диверсифікувати їх асортимент, розширювати пропозицію нових видів, включаючи природний газ, біопаливо, але і в довгостроковій перспективі постачальників палива слід розглядати більш широко – як постачальників енергії, включаючи електричну, тим більше що для цього буде потрібна корінна реконструкція інфраструктури.

Питання енергозбереження в транспортному секторі у світлі щорічного зростання енергоспоживання, ступеня негативного впливу на навколишнє середовище і кількості викидів шкідливих речовин набувають все більшої актуальності. Враховуючи обсяги і різноманітність видів транспорту, впровадження заходів з підвищення енергоефективності в даному секторі дозволить економити значні обсяги енергії.

Зазначені проблеми енергетичної та екологічної безпеки повинні вирішуватися тільки спільними зусиллями промисловості, уряду, транспортних організацій і користувачів, а також постачальників палива.

Проблема зниження викидів в атмосферу від транспорту і підвищення паливної економічності в рамках підвищення енергоефективності транспорту є пріоритетною для регіонів України, беручи до уваги необхідність раціонального використання природних ресурсів.

Уряду слід прийняти національну програму в області зниження викидів в атмосферу і поліпшення паливної енергоефективності транспортних засобів для орієнтування промисловості, транспортного комплексу, регіональних і місцевих властей, які відповідають за розвиток доріг і придорожньої інфраструктури в рамках політики екологічної та енергоефективної безпеки країни.

Транспорт є системоутворюючою галуззю, яка забезпечує не тільки переміщення вантажів і перевезення пасажирів, але поряд з цим служить каталізатором для промислового зростання, створюючи попит на високотехнологічну продукцію різних сфер господарства. Обсяг транспортних послуг багато в чому залежить від стану економіки країни, однак і сам транспорт часто стимулює підвищення рівня активності економіки.

Транспорт є матеріальним носієм зв'язків між районами, галузями, підприємствами. Транспортний чинник впливає на розміщення виробництва, без його обліку не можна досягти раціонального розміщення продуктивних сил. Раціоналізація перевезень впливає на ефективність виробництва як окремих великих, середніх і малих підприємств, так і регіону та країни в цілому.

Головною метою при розвитку вантажних перевезень, як найважливішої підсистеми транспортної системи, є зниження транспортних витрат з одночасним зниженням транспортних тарифів, оскільки висока транспортна складова є гальмом у розвитку багатьох галузей і виробництв, що передбачає створення конкурентного середовища та оптимального співвідношення прямого державного регулювання і ринкових методів господарювання в галузі.

Стійке функціонування економіки будь-якого суб'єкта країни найбезпосереднішим чином пов'язано з раціональним розвитком в ньому залізничного, автомобільного, трубопровідного, повітряного, морського та річкового транспорту. У рамках проведеного дослідження передбачається позначити наступні стратегічні завдання розвитку вантажних перевезень (рис. 2).

Стратегічними цілями функціонування і розвитку сектора перевезень вантажів автомобільним транспортом в транспортному комплексі країни є задоволення потреб торговельного, промислового, сільськогосподарського та переробного комплексів економіки регіонів країни, потреб суміжних галузей економіки, а також забезпечення економічного зростання в Україні і підвищення рівня життя населення. Завдання розвитку цього сектора економіки, його інфраструктури безпосередньо пов'язані з довгостроковими соціальними, економічними та геополітичними пріоритетами в рамках власних інтересів регіонів та інтересів України в цілому.

Для зниження питомих транспортних витрат необхідно здійснити заходи щодо впровадження сучасних перевізних, управлінських та інформаційних технологій і модернізації рухомого складу, що здійснює перевезення вантажів. Застосування на транспорті сучасних логістичних технологій, комплексний розвиток контейнерних перевезень, перевезень вантажів із застосуванням контрейлерів, транспортних пакетів значно підвищать швидкість обробки і транспортування вантажів різної номенклатури, скоротять рівень складських запасів, а також підвищать ефективність використання оборотних коштів.

Однією з головних умов підвищення ефективності та конкурентоспроможності транспортної

Рис. 2. Цільові завдання розвитку вантажного транспорту в Україні

Розроблено автором

системи є заміна рухомого складу і підвищення технічного рівня відповідного обладнання.

У секторі залізничних вантажних перевезень ефективне функціонування залізничного транспорту відіграє виняткову роль у створенні умов для модернізації, переходу на інноваційний шлях розвитку і стійкого зростання національної економіки, сприяє створенню умов для забезпечення лідерства України у світовій економічній системі.

Від стану та якості роботи залізничного транспорту залежить створення умов для вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів. Провідне положення залізниць визначається їх можливістю здійснювати цілорічний регулярний рух, перевозити основну частину потоків масових вантажів і забезпечувати мобільність трудових ресурсів.

Основними цілями розвитку вантажних залізничних перевезень повинні стати формування умов для сталого соціально-економічного розвитку регіонів України, зростання мобільності населення та оптимізація руху товару, зміцнення національної економіки, зниження сукупних транспортних витрат економіки, підвищення конкурентоспроможності галузі за рахунок випереджаючого та інноваційного розвитку залізничного транспорту, гармонійно узгодженого з розвитком інших галузей економіки, видів транспорту і регіонів країни.

У секторі морських і річкових вантажних перевезень розвиток інфраструктури морського і внутрішнього водного транспорту дозволить створити нові робочі місця, поліпшити умови праці, підвищити конкурентоспроможність, забезпечити безпеку судноплавства. Завдяки цьому проявляється мультиплікативний ефект: крім забезпечення необхідних обсягів експорту збільшиться кількість замовлень для українських підприємств, що спричинить створення додаткових робочих місць у суміжних галузях. До того ж розвиток потужностей морського і річкового транспорту сприяє підвищенню незалежності транспортного забезпечення зовнішньої торгівлі від послуг іноземних портів.

Особливу увагу слід звернути на інтеграцію галузі в міжнародну транспортну систему. Необхідним є розвиток транспортних коридорів, що передбачає впровадження єдиної узгодженої технології роботи портів, залізничного, автодорожнього та внутрішнього водного транспорту.

Першорядне значення має кадрове забезпечення морської та річкової діяльності. У зв'язку з цим необхідним є створення умов для збереження та залучення кваліфікованих кадрів у плавсклад і сферу управління цими видами діяльності, збереження і створення структури освіти зі спеціалізацією на всі види морської і річкової діяльності, забезпечення державної підтримки у розвитку матеріально-технічної бази освітніх установ морського і річкового профілів.

Стосовно розвитку авіаційних вантажних перевезень, авіаперевезення – галузь світового транспорту, що динамічно розвивається. Збереження стратегічних інноваційних пріоритетів розвитку економіки України обумовлює стабільність довгострокових цілей розвитку авіаційного транспорту. Вантажні перевезення мають значний потенціал зростання за рахунок розширення участі українських авіакомпаній у світовому ринку перевезень транзитних та унікальних вантажів. Зростанню попиту на вантажні авіаперевезення також сприятиме перехід національної економіки на інноваційний шлях розвитку.

Потреба авіакомпаній в постачаннях сучасних літаків об'єктивна. Основу реєстрового складу українського парку досі становлять застарілі літаки попередніх поколінь, які втратили конкурентоспроможність у сучасних умовах, а літаки західного виробництва, що поставляються їм на заміну, фактично забезпечують приблизно вдвічі менші витрати палива на одиницю виконаної транспортної роботи.

Розробка та впровадження регіональних транспортно-логістичних центрів є одним з ефективних шляхів економічного і соціального розвитку як окремих регіонів, так і держави в цілому.

Висновки. Таким чином, у роботі було обґрунтовано комплекс регуляторних пріоритетів розвитку транспортної інфраструктури у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів України, які мають враховувати: створення сучасних транспортних систем, які відповідали б досягнутим рівням і змінам у структурі європейського господарства; завдання транспортної галузі на середньо- і довгострокову перспективу, а також шляхи їх вирішення в частині розвитку та вдосконалення транспортної системи в цілому і пасажирської транспортної системи зокрема; напрямки підвищення енергетичної безпеки і зниження викидів в атмосферу від транспорту і відповідальність за ці напрямки держави, автомобільної промисловості, транспортних організацій, постачальників палива; цільові завдання розвитку вантажного транспорту в регіоні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильєв О.В. Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України : [монографія] / О.В. Васильєв. – Харків : ХНАМГ, 2007. – 341 с.
2. Чернюк Л.Г. Транспорт і регіональні системи продуктивних сил України : [монографія] / [Л.Г. Чернюк, Т.В. Пепа, О.М. Ярош] ; за ред. Л.Г. Чернюк. – К. : Науковий світ, 2003. – 182 с.
3. Шлихтер С.Б. География мировой транспортной системы. Взаимодействие транспорта и территориальных систем хозяйства / С. Б. Шлихтер. – М., 1995. – 158 с.
4. Енергетичний баланс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/energ/en_bal/arh_2012.htm.

5. Сарбаев В.И. Теоретические основы обеспечения экологической безопасности автомобильного транспорта / В.И. Сарбаев. – М. : Изд-во МГИУ, 2003. – 144 с.
6. Базаров Б.И. Экологическая безопасность транспортных средств / Б.И. Сарбаев. – Ташкент : ТАДИ, 2004. – 104 с.
7. Денисов В.Н. Проблемы экологизации автомобильного транспорта : [учеб. пособ.] / В.Н. Денисов, В.А. Рогалев. – СПб. : МАНЭБ, 2005. – 312 с.
8. Official Site. The Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) [Electronic resource]. – Regime of access : http://www.oecd.org/.

УДК 338.49

Іванова Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту інноваційної діяльності
Чернігівського національного технологічного університету

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПЕРЕДУМОВ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

METHODOLOGICAL ASPECTS OF FORMATION OF THE PREREQUISITES OF MODERNIZATION OF PRODUCTION INFRASTRUCTURE

АНОТАЦІЯ

У статті виділено чотири групи передумов (які в сукупності формують стимули, рушійні сили, джерела та обмеження) модернізації регіональної виробничої інфраструктури та проаналізовано їх прояв на сучасному етапі розвитку економіки України.

Ключові слова: регіон, модернізація, виробнича інфраструктура, економічний простір, інституційні чинники, соціалізація економіки, тенденції глобалізації.

АННОТАЦИЯ

В статье выделены четыре группы предпосылок (которые в совокупности формируют стимулы, движущие силы, источники и ограничения) модернизации региональной производственной инфраструктуры и проанализировано их проявление на современном этапе развития экономики Украины.

Ключевые слова: регион, модернизация, производственная инфраструктура, экономическое пространство, институциональные факторы, социализация экономики, тенденции глобализации.

ANNOTATION

The article identifies four groups of prerequisites (which together form the incentives driving forces, sources and limitations) modernization of regional production infrastructure and analyzed their expression at the present stage of development of the Ukrainian economy.

Keywords: region, modernization, industrial infrastructure, economic space, institutional factors, socialization of the economy, the trend of globalization.

Постановка проблеми. Модернізаційна парадигма, в рамках якої інфраструктура розглядається як соціально-економічний базис розвитку регіонального економічного простору, передбачає ключову роль елементів системи виробничого обслуговування, формуючих матеріально-інституціональне середовище для розширеного регіонального відтворення. Успішність модернізаційних перетворень у сфері виробничої інфраструктури залежить від виявлених та використаних передумов економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У становлення теорії модернізації вагомий внесок був зроблений роботами закордонних вчених: А. Гершенкрона, Е. Донара, С. Кузнеця, Г. Мюрдаля, У. Ростоу, Р. Солоу, Р. Харрода, А.Г. Аганбегяна [15; 16], С.Ю. Глазьєва [14], Р.М. Нурєєва [1; 2], В.М. Полтеровича, Є.Г. Ясина [13]. Значну роль в обґрунтуванні стратегії модернізації економіки регіонів України відіграли дослідження та концепції, відображені у працях вітчизняних вчених, серед яких О.М. Алимов, О.А. Амоша, М.П. Бутко, В.М. Геєць [19], А.А. Гриценко [12], М.І. Долішній, Е.М. Лібанова, Г.Л. Монастирський, Л.Г. Чернюк, А.А. Чухно [23] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні існує значне розмаїття підходів, методів та засобів виявлення регіональних соціально-економічних проблем та передумов стабілізації стану і забезпечення економічного зростання. Більшість з них спрямовані на виявлення факторів певного спрямування. Проте відчувається недолік досліджень, присвячених комплексній ідентифікації передумов модернізаційних перетворень, спрямованих на узгоджений розвиток економічного простору та виробничої інфраструктури як її елементу.

Мета статті полягає у розробці методологічних засад ідентифікації передумов модернізації інфраструктурних секторів на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічне обґрунтування модернізації як економічного явища передбачає у першу чергу виявлення передумов та об'єктивних обставин, які обумовлюють потребу у кількісних та якісних трансформаціях. Слід зазначити, що такі фактори проявляються як у самій системі виробничої інфраструктури, так і у її зовнішньому оточенні – на регіональному, макроекономічному та глобальному рівнях. На наш погляд, доцільно виділити чотири групи передумов (що у сукупності утворює стимули, рушійні сили, джерела та обмеження) модернізаційних процесів у виробничій інфраструктурі на регіональному рівні. Стимули при цьому ініціюються тенденціями глобалізаційного характеру, обмеження – зростаючими зовнішніми загрозами та накопиченими внутрішніми проблемами, а ось рушійні сили носять внутрісистемний характер і пов'язані з прагненням системи зберегти свою цілісність.

Першою передумовою слід виокремити вплив макроекономічних факторів, як першопричину кількісно-якісних трансформацій у сфері виробничої інфраструктури.

Рівень розвитку макроекономічного середовища виступає як джерело та рушійна сила модернізаційних перетворень, так і формує ризики. Точкою біфуркації при цьому є поєд-

нання економічних проблем з політичною нестабільністю [1; 2]. Взаємозв'язок ендогенних та екзогенних негативних факторів посилюється входженням економіки країни у «порочне коло бідності» (рис. 1).

Згідно даної теорії (Г. Зингер [3], Х. Лебенстайн [4], Р. Нурксе [5]), низький рівень розвитку обумовлений сукупністю взаємодіючих факторів, таких як економічні, демографічні, інвестиційні, ринкові тощо.

Нестача ресурсів, у тому числі інвестиційних, унеможливлює модернізацію. Економічний спад, нарощування макроекономічної нестабільності відбуваються до певної межі. Для виходу з такого «кола» економічній системі, згідно кейнсіанської концепції, потрібен «великий поштовх» (big push) [6]. Під ним розуміються значні капіталовкладення, які забезпечать зростання ВВП. Однак у такій схемі добровільне інвестування уявляється неможливим, тому провідна роль у стимулюванні модернізаційних процесів покладається на державу, яка примусово, за рахунок фіскальної політики, формує інвестиційний капітал.

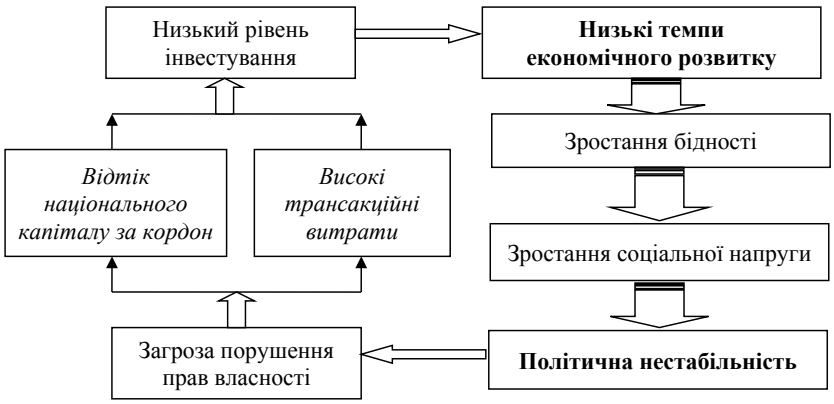


Рис. 1. Формування кореляції факторів політико-економічної нестабільності на макрорівні [1, с. 22]

Наразі економіка України в цілому і сектор виробничої інфраструктури зокрема продовжують демонструвати падіння. Причинами такого стану є як поточні, так і накопиченні у ретроспективі проблеми. Упродовж 2014 р. економіка України функціонувала у вкрай несприятливих умовах. Російська агресія завдала українській економіці гуманітарних і соціальних втрат та спричинила серйозні деструктивні процеси, в т. ч. руйнацію інфраструктури на території бойових дій, дезорганізацію усталених виробничих зв'язків і критично важливих постачань ресурсів, часткову втрату зовнішніх ринків та експортного потенціалу

Якщо в І півріччі 2014 р. промисловість знизилася на 4,7%, то за результатами року падіння склало 10,7%. Проте слід зазначити, що це середнє значення, наприклад, по Донецькій та Луганській областях зменшення обсягів становило 30–40%, у той час як по Львівській та Запорізькій областях – 2–3%, а по ряду інших індекс промислового виробництва взагалі був позитивним. Позитивна динаміка спостерігалась лише по аграрному сектору – річне зростання на 2,8%.

Галузі виробничої інфраструктури демонструють стійке зниження ділової активності. За підсумками 2014 р. підприємствами транспорту перевезено 671,2 млн. т вантажів, що склало 89,9% від обсягу 2013 р. (у 2013 р. 757,6 млн. т вантажів, або 98,1% від обсягу 2012 р.). Вантажообіг підприємств транспорту становив 335,2 млрд. т/км, або 89,2% порівняно з попереднім роком (у 2013 р. – 379,0 млрд. т/км, або 96,1% від обсягу 2012 р.). Послугами пасажирського транспорту скористалися 5899,5 млн. паса-

Таблиця 1

Обсяги інвестицій в економіку України [7]

Показник	Од. виміру	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП	млн. грн.	913345	1120585	1349178	1459096	1522657	1566728
Капітальні інвестиції	млн. грн.	151777	189061	259932	293692	267728	204062
Рівень інвестицій по відношенню до ВВП	%	16,6	16,9	19,3	20,1	17,6	13,0
Прямі іноземні інвестиції, у тому числі	млн. дол.	39175,7	43836,8	48991,4	53679,3	57056,4	45916,0
	%	100	100	100	100	100	100
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	млн. дол.	923,6	1027,1	1073,1	1427,6	1535,3	1144,3
	%	2,4	2,3	2,2	2,7	2,7	2,5
інформація і телекомунікації	млн. дол.	1728,8	1891,4	2139,2	1996,9	2051,2	1857,4
	%	4,4	4,3	4,4	3,7	3,6	4,0
постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	млн. дол.	250,1	264,7	389,4	1050,9	1140,8	717,0
	%	0,6	0,6	0,8	2,0	2,0	1,6
водопостачання; каналізація, поводження з відходами	млн. дол.	78,5	77,2	99,5	89,3	78,9	69,4
	%	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2

жирів, або 94,7% від обсягу 2013 р. (у 2013 р. зменшення становило 2,8%).

Негативна поточна економічна динаміка посилюється значним зниженням обсягу інвестицій (табл. 1). За підрахунками, мінімальний рівень інвестицій має становити 10–12% національного доходу для виходу з «порочного кола бідності» [2, с. 29].

Отже, за даними таблиці 1, рівень нагромадження інвестиційного капіталу є достатнім для виходу з «порочного кола бідності» та переходу до модернізаційних процесів. Однак обсяг валового нагромадження основного капіталу скоротився порівняно з 2013 р. приблизно на 24%, частка інвестицій у структурі ВВП впала нижче 15%, що свідчить про «вимивання» інвестиційного потенціалу та потенціалу економічного відновлення загалом.

Практично всі отримувані ресурси – як домогосподарств, так і державного сектору – витрачаються на споживання, рівень якого у 2014 р. перевищив 90% ВВП. За таких умов інноваційно спрямовані структурні зміни в економіці відбуватися не можуть.

Інший ресурс модернізаційних перетворень – прямі іноземні інвестиції – після п'ятирічного періоду стійкого зростання у 2014 р. зменшились на 20% порівняно з 2013 р. Якщо розглядати структуру капіталовкладень, то серед секторів виробничої інфраструктури найбільш привабливими для іноземних інвесторів є інформація і телекомунікації (близько 4%) та транспорт і складське господарство (2,5–2,7%). Очевидно, що сфера виробничого обслуговування не є предметом зацікавлення для розміщення капіталу.

Національна економіка не здатна подолати існуючу економічну кризу без зовнішніх капіталовкладень. Незважаючи на зусилля українського уряду щодо покращення інвестиційного клімату, через високий рівень ризику у найближчий час слід очікувати припливу інвестицій лише від міжнародних фінансових інституцій (МВФ, Світовий банк, ЄБРР), а також від країн G7, так званий «політичний капітал». Приватний інвестор, очевидно, утримається від капіталовкладень у країну переддефолтного стану. При цьому серед завдань Стратегії сталого розвитку «Україна–2020» ключові та першочергові пріоритети реалізації у інфраструктурній сфері (реформа транспортної та телекомунікаційної інфраструктур, програма участі в трансєвропейських мережах та програма енергоефективності) потребують значних витрат державних фінансів та приватного капіталу [8].

Таким чином, слід відмітити, що саме макроекономічний фактор, який формує системні економічні ризики, є чи не найголовнішою передумовою переходу до модернізації виробничої інфраструктури.

Іншим фактором, який здійснює не менш вагомий вплив на ініціювання модернізаційних перетворень виробничої інфраструктури, є загальносвітові тенденції. З середини XX ст. і до цього часу у світовій економічній системі відбулися явища, які спричинили піднесення значення виробничої інфраструктури в цілому і утвердження логістичної парадигми зокрема. Серед таких чинників, які обумовлюють логістичні трансформації української системи виробничого обслуговування, можна підкреслити наступні:

– голобалізаційні тенденції на світових ринках;

– інтеграційні процеси на всіх рівнях, що проявляється у зростанні ролі партнерства та стратегічних союзів, формуванні інтегративних утворень у вигляді кластерів тощо;

– науково-технічний прогрес та революційні зміни в інформаційних технологіях, що спричинили структурні трансформації в організації бізнесу;

– формування постіндустріального суспільства,

– інтелектуалізація суспільства, поява економіки знань.

У зв'язку з утвердженням євроінтеграційного вектору національної економіки модернізаційні процеси у сфері виробничої інфраструктури мають ґрунтуватись на інноваційній парадигмі розвитку. Незалежно від обраної моделі модернізації (органічної або «наздоганяючої»), основою модернізаційної парадигми є інноваційна економіка, що обумовлює створення інноваційної інфраструктури, яка, в свою чергу, активно взаємодіє з виробничою інфраструктурою та є передумовою логістичних трансформацій [9].

В основі будь-якого способу модернізації економічної системи повинні знаходитись інновації. Цієї тези дотримується ряд вітчизняних та закордонних вчених. Так, В.М. Геєць, В.П. Семіноженко [10], Л.І. Федулова [11], А.А. Гриценко [12], Є.Г. Ясин [13], С.Ю. Глазьєв [14], А.Г. Аганбегян [15; 16] та ін. вважають саме інноваційний розвиток економіки запорукою досягнення стійкої тривалої конкурентоспроможності та незалежності країни на світових ринках.

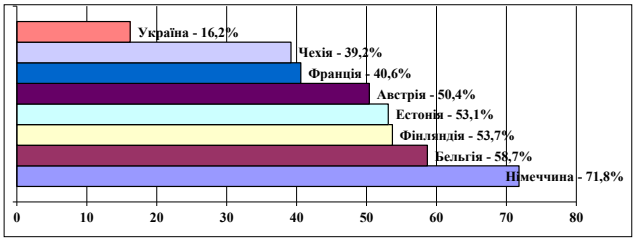


Рис. 2. Рівень інноваційно активних підприємств у промисловості у 2010–2011 рр., %

Джерело: UNESCO Institute of Statistics database – http://data.uis.unesco.org

В Україні, навіть не розглядаючи структуру та зміст інноваційної діяльності, рівень активності підприємств залишається вкрай низьким. Так, якщо у розвинених країнах відсоток інно-

ваційно активних підприємств коливається на рівні 50–70% (рис. 2), то в 2014 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1609 вітчизняних підприємств, або 16,1% обстежених (у 2013 р. – 1715 підприємств (16,8%), у 2012 р. – 1758 підприємств, або 17,4%) (табл. 2).

Протягом останніх чотирьох років спостерігається зменшення майже вдвічі (в 1,86 рази) суми вкладених фінансових ресурсів у інноваційну діяльність підприємницького сектору в Україні. При цьому позитивним фактом є зростання питомої ваги інвестування у дослідження і розробки (до 22,8% від загальної суми).

При інноваційній моделі модернізації відбуваються революційні зміни технологічних укладів та соціально-економічних інститутів, а «наздоганяюча» модель використовує запозичення технологічних та інституційних новацій, які довели свою ефективність. Проте і за таких умов передбачаються інноваційні розробки у напряму поширення та адаптації запозичень. У найближчі десятиліття для нашої країни можливий шлях лише по «наздоганяючій» модернізації, це підтверджує і той факт, що в Україні на сьогодні превалює інноваційна діяльність у вигляді придбання нового обладнання або програмного забезпечення (табл. 2).

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат у 2014 р. залишаються власні кошти промислових підприємств – 6540,3 млн. грн. (або 85,0% загального обсягу витрат на інновації). Кошти Державного бюджету отримали дев'ять підприємств, місцевих бюджетів – 12, загальний обсяг яких становив 349,8 млн. грн. (4,6%); кошти вітчизняних інвесторів отримали шість підприємств, іноземних – 11, загалом їхній обсяг становив 146,9 млн. грн. (1,9%); кредитами скористалося 39 підприємств, обсяг яких становив 561,1 млн. грн. (7,3%).

Слід зазначити також, що «...технологічні запозичення можливі та потрібні, але вони дають ефект лише на короткострокову перспективу» [13, с. 37]. Отже, необхідно при формуванні інноваційно-інвестиційної складової модернізації виробничої інфраструктури враховувати перехід до інноваційної моделі після проходження стабілізаційного періоду.

Третя передумова модернізаційних перетворень – інституціональні фактори, роль яких ми вбачаємо у створенні цивілізованих норм і правил провадження суспільно-економічної діяльності.

Значення інституціонального середовища для модернізації інфраструктури посилюється і тим фактом, що глобальна світова інфраструктурна мережа являє собою інституціональний каркас інтегрованих національних інфраструктур. Інтеграція виробничої інфраструктури України до європейської та світової системи відбувається саме за рахунок взаємодії інститутів. З урахуванням того, що у складі інститутів виділяють форма льні правила (офіційно закріплені норми права), механізми контролю та регулювання діяльності (організації та структури) та неформальні обмеження (традиції, звичаї, добровільно взяті на себе норми поведінки тощо), при реалізації процесу модернізації виникає питання, яким чином трансформувати їх та поєднати між собою, забезпечивши ефективність перетворень. Адже у сфері виробничої інфраструктури такими чинниками можуть бути не тільки нове законодавство або створені структури, але й принципи ведення підприємництва згідно європейських стандартів та споживчі настрої. Це стосується, наприклад, введення платних доріг, впровадження сучасних засобів комунікацій, екологізації транспортної складової тощо.

Інституціоналіст Дж. Ходжсон зазначив, що інститути – це «...довговічні системи сформованих і вкорінених правил, які надають структуру соціальним взаємодіям» [17, с. 11]. Отже, головною роллю інститутів у процесі модернізації інфраструктури є зміна структури взаємодії елементів як самої виробничої інфраструктури, так і економічного простору.

Значення рівня інституціонального розвитку також підкреслюється методологією, яка використовується Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) для оцінювання конкурентоспроможності країн. Так, Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК) був розроблений ВЕФ для оцінки потенціалу зростання країн у середньостроковій і довгостроковій перспективах [18]. На думку ВЕФ, інституціональне середовище формує базу, у межах якої приватні підприємці,

Таблиця 2

Інноваційна активність підприємств

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за напрямами, %			
			дослідження і розробки	придбання інших зовнішніх знань	придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	Інші витрати
2000	18,0	1760,1	15,1	4,1	61,0	19,7
2005	11,9	5751,6	10,6	4,2	54,8	30,4
2010	13,8	8045,5	12,4	1,8	62,8	23,1
2011	16,2	14333,9	7,5	2,3	73,2	17,0
2012	17,4	11480,6	10,4	0,4	70,1	19,0
2013	16,8	9562,6	17,1	0,9	58,0	24,0
2014	16,1	7695,9	22,8	0,6	66,5	10,1

компанії та уряди взаємодіють один з одним з метою отримання доходу та збагачення економіки, таким чином, суттєво впливаючи на конкурентоспроможність та економічне зростання. Інститути є вкрай важливими для підтримки й посилення нестабільного економічного зростання, враховуючи те, що держава відіграє більш значущу роль на міжнародному рівні для економік багатьох країн [18, с. 13].

Проблема українського інституційного середовища, як чинника модернізаційних процесів виробничої інфраструктури, полягає у неефективності системи державного регулювання інфраструктурного сектора та неспроможності ринкових механізмів компенсувати цей недолік і забезпечити саморегульованість інфраструктурного сектору.

Інститути продовжують залишатися найбільш слабким місцем конкурентоспроможності української економіки. У Звіті про глобальну конкурентоспроможність за 2012 р. ВЕФ по даній складової Україна посіла лише 132-е місце з 144 країн. Такий результат є одним з найгірших не тільки порівняно з країнами ЄС та іншими розвиненими економіками. За рівнем розвитку інститутів Україна поступається усім країнам СНД, за винятком Росії та Киргизії, у яких 133-тє і 137-е місця відповідно. Середня оцінка регіонів України за складовою інститутів (3,83 бала із 7 можливих) нижча, ніж середня оцінка у світі (3,98 бала) [18].

Для процесів модернізації вітчизняної виробничої інфраструктури якість інституціонального середовища слугує як обмеженням, так і джерелом до перетворень (табл. 3).

Отже, реалізація модернізаційної парадигми передбачає трансформацію існуючих та створення нових інститутів розвитку, які мають забезпечувати реалізацію комплексу функцій, спрямованих на досягнення різних цілей узгодженого розвитку регіонального економічного простору та інфраструктурного комплексу (рис. 3).

Аналізуючи інституціональні передумови, слід також зазначити, що ініціатором трансформацій може виступати і держава. «Поточні трансформації на

Таблиця 3

Вплив інституціонального середовища на модернізаційні процеси у виробничій інфраструктурі

Обмеження	Джерело стимулу
слабкий захист прав власності; корупція та упередженість у рішеннях чиновників; недостатня ефективність державної політики стосовно розвитку інфраструктурних галузей; відсутність практичних дій антимонопольного регулювання на ринку транспорту та енергетики, наявність бізнес-груп, які утримують домінуюче положення на ньому; дозвільна система, яка є витратною за часом і дорогою процедурою для підприємців; низька ефективність митних процедур	становлення державно-приватного партнерства; гармонізація вітчизняного законодавства з нормами міжнародного права; реалізація політики посиленої енергетичної безпеки та енергозбереження; формування споживчої думки, спрямованої на підтримку вітчизняного підприємництва та ін.

Рис. 3. Концептуальна схема формування передумов модернізаційних процесів через трансформацію існуючого інституціонального середовища

Джерело: розроблено автором із використанням [15]

початковій стадії переходу від індустріального до постіндустріального характеру модернізації вимагають ефективної участі держави», – зазначає академік В.М. Геєць [19, с. 235]. Проте для отримання бажаного ефекту від модернізаційних процесів необхідне усвідомлене бажання та цілеспрямовані дії з боку всіх суб'єктів інфраструктурного ринку, при цьому інститут держави повинен відігравати стратегічну роль.

Четвертою передумовою модернізаційних процесів не тільки у інфраструктурному комплексі, але й економічному просторі в цілому, ми вважаємо вплив соціальних факторів.

Фактор соціалізації, який провідний вітчизняний вчений В.Д. Базилевич вважає одним із мегатрендів економічного розвитку, пов'язаний із підпорядкуванням економічних процесів інтересам розвитку людини та суспільства в цілому [20, с. 14]. Індустріальна стадія світової економіки і масове виробництво, які орієнтовані на продуктивність та часто на екстенсивне зростання, призвели до обмеженості основних видів ресурсів. При цьому посилюється соціальна нерівність та зростає соціальна напруга, що й обумовлює потребу у модернізаційних трансформаціях економіки з урахуванням гуманістичної та екологічної компоненти, тобто тріади сталого розвитку.

Взаємопов'язаність зазначених компонент віддзеркалюється на поточному стані соціальної сфери та ринку праці. Зниження економічної активності протягом 2013–2014 рр. обумовило збереження і посилення негативних тенденцій на ринку праці. Скорочення кількості штатних працівників було спричинене як спадом виробництва в базових галузях, так і зупиненням роботи та руйнуванням підприємств на сході України, де тривають військові дії. Як наслідок, рівень безробіття, за методологією МОП, сягнув найвищих значень з початку 2000-х років. Номінальна середня заробітна плата у 2014 р. збільшилася на 8,7% порівняно з минулим роком, однак посилення інфляційного тиску призвело до стрімкого зниження реальної заробітної плати [21]. Накопичення заборгованості з виплати заробітної плати, у тому числі за рахунок бюджетних коштів, мало негативний вплив на споживчий попит населення та збільшило ризики посилення соціальної напруги. Так, у 2014 р. близько 4% домогосподарств (на 0,2 пункти більше, ніж у 2013 р.) повідомили, що не змогли забезпечити навіть достатнє харчування, разом з тим серед багатодітних домогосподарств частка таких домогосподарств збільшилась на 4 пункти і склала 10% [22].

Проте соціальний фактор слугує не тільки обмеженням, але й потужною рушійною силою та джерелом трансформаційних перетворень. Саме поєднання інтелекту та інформації в умовах соціалізованої економіки виступає передумовою модернізаційних процесів.

Підкреслюючи значення соціалізації, академік В.М. Геєць зазначив, що «... необхідно закласти можливість створення нової соціальної реальності, спрямованої на те, щоб завдяки своїм можливостям збільшувати додану вартість виробництва з використанням інноваційних технологій і соціалізованих результатів продуктивної сили праці на засадах морального характеру та нагромадження знань» [19, с. 232].

Водночас саме модернізаційний процес академік А.А. Чухно розглядає як передумову забезпечення соціально-економічної стабільності та розвитку, оскільки модернізаційна програма «...реалістично і ретельно спрямовує діяльність на створення сприятливих умов для розвитку людини, на серйозні соціальні зрушення в країні» [23, с. 25].

Висновки. Модернізація виробничої інфраструктури потребує залучення ресурсів та зусиль як з боку держави, так і приватного сектору. Причому основними ресурсами є інтелект (інформація, нові знання) та інновації, які виступають об'єктом інвестування.

Сучасний стан національної економіки характеризується різновекторними тенденціями. По-перше, існують обмеження у реалізації трансформацій, які обумовлені посиленням кризових тенденцій в економіці України. Лише до певної міри їх можна пояснити наслідками російської агресії. Глибинним чинником їх посилення є системні економічні деформації, що накопичувалися тривалий час і призвели до переддефолтного стану та крайнього загострення соціальних протиріч. По-друге, стимулом до модернізаційних перетворень регіонального економічного простору та виробничої інфраструктури як її складової слугують сучасні тенденції глобалізації та євроінтеграційний вектор України.

Необхідність модернізації очевидна, проте вибір конкретної моделі та інструментів трансформацій для кожної регіональної системи виробничої інфраструктури має здійснюватись з урахуванням детального аналізу передумов та тенденцій, характерних саме для даного економічного простору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нуреев Р.М. Экономика развития / Р.М. Нуреев. – М. : Норма, 2008. – 367 с.
2. Нуреев Р.М. Проблемы модернизации экономики: концепции, цели, средства / Р.М. Нуреев // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – Донецк, 2006. – Вып. 103-1. – С. 4–16.
3. Prebisch R., Singer H.W. Theoretical and Practical Problems of Economic Growth, 1950.
4. Leibenstein H. Economic Backwardness and Economic Growth. Studies in the Theory of Economic Development. New York. 1957. P.48–51.
5. Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries. Oxford. 1955. P.5.
6. Rosenstein-Rodan P.N. Notes on the Theory of the «Big Push» / Economic Development for Latin America. N.Y., 1961. P. 60

7. Статистичний збірник «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України». – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 45 с.
8. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» від 12 січня 2015 р. № 5/2015 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10.
9. Іванова Н.В. Інфраструктурний розвиток регіону у контексті модернізаційної парадигми / Н.В. Іванова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» : зб. наук.-прикл. пр. «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів : Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2012. – № 722. – С. 81–87.
10. Геєць В.М., Семіноженко В.П. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семіноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
11. Технологічна модернізація промисловості України / За ред. Л.І. Федулової. – К. : Ін-т екон. та прогнозув., 2008. – 472 с.
12. Гриценко А.А. Методологічні основи модернізації України / А.А. Гриценко // Економіка України, 2011. – № 2. – С. 4–12.
13. Ясин Е.Г. Модернизация и общество / Е.Г. Ясин // Докл. к VIII Междунар. науч. конф. «Модернизация экономики и общественное развитие» (Москва, 3–5 апреля 2007 г.). – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 114 с.
14. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризисна / С.Ю. Глазьев. – М. : Экономика, 2010. – 255 с.
15. Аганбегян А.Г., Михеева Н.Н., Фетисов Г.Н. Модернизация реального сектора экономики / [А.Г. Аганбегян, Н.Н. Михеева, Г.Н. Фетисов] // Регион: экономика и соціологія. – 2012. – № 4. – С. 7–44.
16. Аганбегян А.Г. Финансы для модернизации / А.Г. Аганбегян // Финансы и кредит. – 2010. – № 3. – С. 3–11.
17. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
18. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України – 2013. Назустріч економічному зростанню та процвітанню [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.feg.org.ua/.
19. Геєць В.М. Модернізація в системі «суспільство – держава – економіка» / В.М. Геєць // Журнал європейської економіки. – 2014. – Т. 13. – № 3. – С. 221–235.
20. Базилевич В.Д. Концептуалізація мегатрендів економічного розвитку в контексті глобальних викликів сучасності / В.Д. Базилевич // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст. : Мат. міжнар. наук.-практ. конф. – К. : КНУ ім. Тараса Шевченка, 2012. – С. 11–15.
21. Інфляційний звіт. Березень, 2015. – К. : Національний банк України, 2015. – 71 с.
22. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/.
23. Чухно А.А. Модернізація економіки та економічна теорія / А.А. Чухно // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 24–33.

УДК 332.13

Кондра О.Р.
старший викладач кафедри економіки та підприємництва Прикарпатського інституту імені Михайла Грушевського

НАРОЩУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

CAPACITY PRODUCTION CAPACITY OF RURAL AREAS IN THE CONTEXT OF REGIONAL FOOD MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність виробничого потенціалу, а також запропоновані шляхи нарощування оборотних активів підприємств, напрями підвищення ефективності використання їх виробничих потужностей, шляхи оптимізації структури основних фондів цих підприємств, сформульовано пропозиції, орієнтовані на покращення інвестиційної привабливості регіонального продовольчого ринку.

Ключові слова: регіональний продовольчий ринок, виробничий потенціал, оборотні активи, основні фонди,трудовий потенціал, інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность производственного потенциала, а также предложены пути наращивания оборотных активов предприятий, направления повышения эффективности использования производственных мощностей, пути оптимизации структуры основных фондов этих предприятий, сформулированы предложения, ориентированные на улучшение инвестиционной привлекательности регионального продовольственного рынка.

Ключевые слова: региональный продовольственный рынок, производственный потенциал, оборотные активы, основные фонды, трудовой потенциал, инвестиции.

ANNOTATION

The essence of production potential, and the ways of increasing current assets of enterprises, lines of improving the efficiency of their production capacity through the optimization of the structure of assets of these enterprises, formulated proposals aimed at improving the investment attractiveness of the regional food market.

Keywords: local food market, production capacity, current assets, fixed assets, labor potential investment.

Постановка проблеми. Для ефективного використання потенціалу аграрних підприємств необхідно системно досліджувати його виробничий потенціал з точки зору ключових структурних елементів та характеру взаємодії між ними. Особливої уваги потребує дослідження основних напрямів нарощування виробничого потенціалу сільських територій у контексті регіонального розвитку та функціонування окремих регіональних ринків, насамперед продовольчого.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням у цій сфері присвячена значна кількість наукових праць таких учених, як З.В. Герасимчук, В.Л. Галущак, В.В. Папп, Л.О. Петкова, З.С. Варналій та ін. [1–4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим поки що з наукової та практичної точок зору недостатньо повно досліджено питання взаємозв'язку складових виробничого потенціалу сільських територій з підвищенням ефективності функціонування регіонального продовольчого ринку.

Мета статті полягає в тому, щоб розкрити сутність виробничого потенціалу, а також запропонувати шляхи нарощування оборотних активів підприємств, напрями підвищення ефективності використання їх виробничих потужностей, шляхи оптимізації структури основних фондів цих підприємств, сформулювати пропозиції, орієнтовані на покращення інвестиційної привабливості регіонального продовольчого ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне функціонування продовольчих підприємств можливе за умови якісного розвитку матеріально-технічних, структурно-функціональних, соціально-трудових та інших елементів потенціалу, що забезпечить їх конкурентоспроможність. У свою чергу, результативність функціонування підприємств на регіональному продовольчому ринку залежить від повноти, раціональності та ефективності використання виробничого потенціалу сільських територій.

Виробничий потенціал з точки зору економічної теорії можна охарактеризувати як матеріальну умову для відтворення земельних, трудових та матеріально-технічних ресурсів та як сукупність збалансованих факторів для ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств незалежно від форми власності [10]. Він є однією з основних характеристик підприємства і безпосередньо пов'язаний з соціально-економічним розвитком країни.

Потенціал будь-якого рівня виникає як результат взаємодії ресурсів, що його забезпечують, а отже, нарощування виробничого потенціалу підприємства полягає в поліпшенні стану використання його ресурсів, тобто за рахунок їх підвищення.

Нарощування виробничого потенціалу сільських територій включає заходи (напрями) щодо раціонального та оптимального розміщення продовольчих підприємств, покращення матеріально-технічної бази галузі, організації вирощування і зберігання сільськогосподарської сировини (рис. 1).

Ефективність використання виробничого потенціалу сільських територій повинна ґрунтуватися на результатах аналізу діяльності

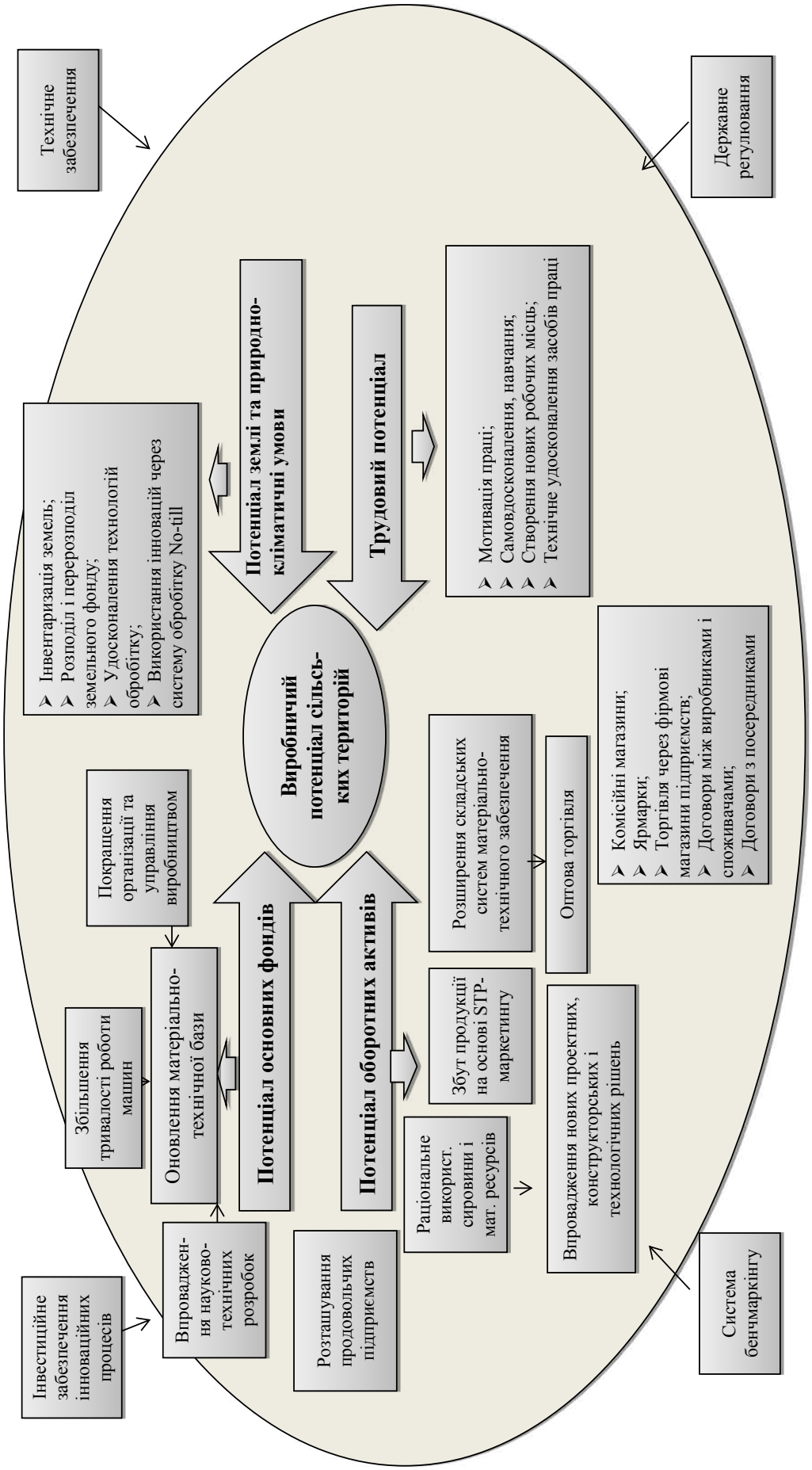


Рис. 1. Напрями нарощування виробничого потенціалу сільських територій
Власна розробка

окремих підприємств агропродовольчого сектору, локалізованих в їхніх межах. Одним з ключових показників економічного розвитку вказаних підприємств є використання основних виробничих фондів, орієнтоване на зростання обсягів виробництва продукції. При цьому найактивнішою частиною основних фондів є машини і обладнання.

Аналіз забезпеченості технікою сільськогосподарських підприємств регіону дає змогу виявити напрями нарощування виробничого потенціалу його сільських територій. Так, рівень технічного забезпечення сільсько-господарських підприємств Львівської області дає підстави для висновку про необхідність розширення машинно-тракторного парку та його технологічного оновлення (табл. 1).

У порівнянні з 2007 р. у 2013 р. на Львівщині відбулося значне скорочення сільськогосподарських машин. Внаслідок цього відбувається зниження якості робіт в аграрному секторі регіональної економіки, що призводить до збільшення термінів їх виконання і тягне за собою зростання виробничих витрат на проведення ремонтних робіт, що в остаточному підсумку негативно позначається на собівартості продукції та рентабельності її виробництва, знижуючи тим самим виробничий потенціал сільських територій.

За даними Головного управління статистики у Львівській області, станом на 2013 р. у межах сільських територій спостерігається тенденція до зростання вартості основних фондів, але не такими ж темпами, як у промисловому виробництві. Це зумовлено вищою прибутковістю не аграрних видів економічної діяльності та їх більшою привабливістю для інвесторів. Унаслідок цього інвестиції переважно спрямовувались у розвиток виробництв, сконцентрованих у містах, що негативно позначалося на формуванні виробничого потенціалу сільських територій.

Крім того, значна частина основних фондів сільськогосподарських підприємств регіону не є придатними для диверсифікованого виробництва продукції, що звужує сферу їхнього застосування. Внаслідок цього виникає дефіцит фінансових ресурсів сільгоспвиробників, який обмежує можливість придбання ними нових технічних засобів. Тому підприємствам – суб'єктам регіонального продовольчого ринку для підвищення ефективності використання власних основних фондів необхідно постійно здійснювати оптимізацію поточних витрат з метою інтенсифікації їх використання.

Одне з основних місць, що визначають економічний розвиток виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств і сільських територій загалом, відводиться оборотним активам. Вони забезпечують безперервність процесу виробництва й реалізації сільськогосподарської продукції, повноти і вчасного фінансування підприємницької діяльності на селі за мінімальних витрат коштів та товарно-матеріальних цінностей.

Ефективне використання оборотних активів визначає ліквідність і платоспроможність підприємств, локалізованих у сільській місцевості, а також веде до стійкого економічного зростання сільських територій (рис. 2).

Рис. 2. Структура оборотних активів підприємств сільського, лісового та рибного господарства у Львівській області, тис. грн. [5; 6]

Дані рис. 2 свідчать про те, що на підприємствах сільського, лісового та рибного господарства у Львівській області за досліджуваний період існує тенденція постійного збільшення оборотних активів (з 936964,2 тис. грн. у 2007 р. до 7205462,4 тис. грн. у 2013 р.).

Таблиця 1

Наявність техніки сільськогосподарських підприємств у Львівській області в період 2007–0213 рр., од.

№	Вид техніки	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013 до 2007 %
1.	Трактори	4270	3927	3736	2550	2519	2478	2329	54,5
2.	Вантажні автомобілі	-	-	-	1935	1859	1925	1619	83,7*
3.	Комбайни для збирання зерна	1346	1216	1154	783	763	756	654	48,6
4.	Комбайни для збирання картоплі	63	61	62	29	33	43	32	50,8
5.	Комбайни для збирання буряків	177	150	127	81	71	62	41	23,2

Розроблено на основі: [5]

*Порівняння 2013 р. до 2010 р. (%)

Водночас для збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та зростання пропозиції на регіональному продовольчому ринку необхідно забезпечити удосконалення механізму управління оборотними активами в межах сільських територій. Пріоритетними напрямами такого удосконалення мають стати:

• максимальне наближення продовольчої продукції до споживача (в процесі планування бізнесу та виробництва сільськогосподарської сировини і продуктів її переробки необхідно забезпечити правильне розміщення виробництва, оптимізувавши його наближення як до споживачів, так і до джерел сільськогосподарської сировини, що призведе до скорочення транспортних витрат, паливних ресурсів, а також сприятиме залученню дешевої робочої сили з сільських територій);

• розширення складських систем матеріально-технічного забезпечення за допомогою оптової торгівлі через договори між виробниками та споживачами, уникаючи посередників (застосовуються за умови регулярного стабільного споживання продукції, сировини у великих обсягах); за договорами з посередниками (застосовуються, коли замовляється незначна кількість продукції); фірмові магазини підприємств; торгівля за зниженою ціною сировиною та матеріалами, які залишились після збуту, через комісійні магазини в регіоні; торгівля на оптових ярмарках за участю зацікавлених підприємств.

• впровадження механізованих вантажно-розвантажувальних робіт на основі застосування прогресивних технологій;

• економне і раціональне використання сировинних і матеріальних ресурсів через оптимізацію структури ресурсоспоживання на основі впровадження нових проектних, конструкторських і технологічних рішень, які дозволяють підвищити комплексність використання матеріальних ресурсів;

• організація збуту готової продукції на основі концепції STP-маркетингу, яка базується на прийнятті стратегічних рішень з трьох напрямків: сегментація, вибір цільового ринку, позиціонування.

Аналізуючи досвід провідних підприємств агропродовольчого сектору, слід констатувати, що досягнути високого рівня ефективності сільськогосподарського виробництва можливо тільки завдяки інвестиціям, орієнтованим на інноваційний розвиток господарюючих суб'єктів. Основним джерелом інвестування аграрних підприємств є власні кошти, бюджетні ресурси та кошти, залучені з комерційних джерел. Проте в сучасних умовах переважна частина сільгоспвиробників, як і державний бюджет, не можуть належним чином інвестувати модернізацію власного розвитку. Особливо це стосується сільських територій Західного регіону України, зокрема, Львівської області, де переважають дрібні товаровиробники, представлені переважно особистими господарствами населення.

Аналіз динаміки вкладень капітальних інвестицій в розвиток сільського господарства Львівщини за минулі роки показує, що після незначного спаду у 2012 р. на 49,8 млн. грн. (11,8%), у 2013 р. спостерігається нарощування обсягу інвестицій на 60,2 млн. грн. (16,2%) в порівнянні з попереднім роком. Більшість капітальних інвестицій йде на придбання техніки та на ремонт транспортних засобів і реконструкцію виробничих площ та приміщень, а також на збільшення обсягу випуску існуючої продукції, розширення асортименту продукції тощо (рис. 3).

Рис. 3. Обсяги капітальних та прямих іноземних інвестицій у сільське, лісове та мисливське господарства у Львівській області [6]

Недостатній попит на продукцію великою мірою стримує інвестиційний розвиток сільськогосподарських підприємств, оскільки негативно впливає на формування прибутку, що в свою чергу є основним джерелом інвестицій. Тому більшість підприємств вкладають кошти не так у збільшення ефективності виробництва, як у забезпечення підтримки його поточного рівня.

Іноземні капіталовкладення у 2013 р. в регіоні скоротилися до 76,9 млн. дол. США, що на 66,2% менше, ніж в попередньому році. На нашу думку, інвестиційна активність пішла на спад в результаті інфляції та зниження стійкості національної валюти, дефіцитом бюджету, а здебільшого – з прорахунками та недосконалістю законодавства. Унаслідок недофінансування відбувається катастрофічна спрацьованість устаткування та техніки, що призводить до зростання навантаження на одиницю цієї техніки і тим самим знижує ефективність функціонування підприємств – суб'єктів регіонального продовольчого ринку.

Існує також ціла низка інших негативних чинників, які стримують інвесторів вкладати кошти в розвиток сільського господарства. До них можна віднести нестабільність вітчизняного законодавства, значне податкове навантаження, низьку частку залучених коштів вітчиз-

няних інвесторів, загальний спад виробництва, незавершеність процесів земельної реформи та інституційних перетворень в сільському господарстві та в суміжних галузях агропромислового комплексу, зменшення припливу фінансових ресурсів у галузі агропромислового комплексу (падіння виторгу від реалізації продукції) внаслідок скорочення платоспроможності населення на продовольство, високі ставки за кредити, збитковість підприємств аграрного виробництва, неврегульованість питання купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення на фоні низького ступеня захисту інвестиційних ризиків тощо.

Нейтралізувати негативний вплив цих чинників можливо через розробку детальної поетапної стратегії реформування аграрного сектору економіки, вдосконалення фінансової і податкової політики, розбудову цивілізованого ринку сільськогосподарської продукції, надання адресних субсидій і дотацій аграрним підприємствах,формування електронної бази даних та належне інформування зацікавлених суб'єктів про інвестиційну привабливість аграрних підприємств, підтримка розвитку пріоритетних галузей сільськогосподарського виробництва у вигляді цільових виплат підприємствам, технічне переозброєння та впровадження новітніх технологій шляхом оптимізації структури перерозподілу внутрішніх ресурсів, руйнування монополізації виробництва, стимулювання імпорту та експорту (звільнення від експортного мита), спрощення процедури отримання дозволів, віз, зниження рівня корупції, фінансове стимулювання іноземних інвесторів.

Основними чинниками інвестиційної привабливості суб'єктів регіонального продовольчого ринку Львівської області, локалізованих у межах сільських територій, є: відносно вищий, порівняно з іншими регіонами, рівень ефективних виробників у сільському господарстві та агробізнесі; наявність відносно кваліфікованої дешевої робочої сили; вигідне географічне розташування біля кордону з ЄС; потужний переробний сектор; наявність двох потужних аграрних ВНЗ і низки наукових інститутів аграрного профілю; розвинена мережа комерційних банків, їх філій, контор та кредитних спілок у сільській місцевості; наявність консалтингових служб тощо [9, с. 71–72].

Подальший розвиток регіонального продовольчого ринку пов'язаний з підвищенням рентабельності виробництва, наповненні продовольчого ринку сучасною високоякісною продукцією, відповідною стандартам ЄС, нарощуванням експорту сільськогосподарських товарів до сусідніх країн Європи.

Важливою проблемою розвитку підприємств агропродовольчого сектору регіону є недостатні виробничі потужності. Тому часто вирощену в сільському господарстві продукцію неможливо вчасно переробити. Втрачається багато сировини під час транспортування й зберігання. В цілому тільки 3/5 виробленої сільськогосподарської продукції надходить до споживача. Через високу собівартість виробництва продукції значна частина підприємств не працює, а зібрана сільськогосподарська сировина вивозиться в інші країни.

Виробничі потужності підприємств Львівської області дозволяють забезпечити населення продуктами за фізіологічними потребами, задовольнити найвибагливіші потреби різних груп споживачів. Однак у більшості підприємств спостерігається стійке недовикористання виробничих потужностей, погіршення якості продукції. Це обумовлено дефіцитом сировини для переробки та належними її якісними ознаками. В поєднанні з низькою купівельною спроможністю населення це призвело до структурних зрушень в асортименті продукції сільськогосподарських підприємств.

Отже, необхідно провести реконструкцію і технологічну модернізацію виробничих потужностей підприємств продовольчої сфери регіону, а також ланок виробничої, транспортно-логістичної та маркетингової інфраструктур.

Висновки. Таким чином, на нашу думку, основними шляхами нарощування виробничого потенціалу сільських територій регіону з метою підвищення ефективності функціонування підприємств продовольчого сектору регіону та розвитку регіонального продовольчого ринку є:

1. Підвищення ефективності використання основних фондів шляхом:

- оновлення та технічного удосконалення основних засобів;
- впровадження досягнень науково-технічного прогресу, що дасть змогу підвищити рівень механізації та автоматизації виробництва;
- збільшення тривалості роботи машин та механізмів за допомогою правильної організації технічно-профілактичного обслуговування та ремонту устаткування.

2. Підвищення ефективності використання виробничих потужностей завдяки удосконаленню структури основних фондів підприємства.

3. Підвищення потенціалу землі шляхом покращення цільового використання сільськогосподарських угідь.

4. Підвищення ефективності використання трудових ресурсів через:

- удосконалення кадрової політики;
- навчання та підвищення кваліфікації, спрямування інвестицій у здоров'я і людський капітал працівників;
- розвиток підсобних виробництв і промислів;
- розвиток трудомістких галузей (тваринництво, овочівництво);
- збільшення об'єктів роздрібної торгівлі, стимулювання самозайнятості населення в особистих господарствах.

5. Налагодження сучасної інфраструктури продовольчого ринку, що була б економічно привабливо для залучення іноземних інвестицій та значних приватних капіталовкладень шляхом

удосконалення будівництва шляхів, електромереж, налагодження системи водопостачання, меліоративних споруд, підвищення рівня інформатизації сільськогосподарських підприємств тощо;

6. Збільшення експортного потенціалу виробників продукції рослинного та тваринного походження, забезпечуючи:

- покращення умов кредитування виробництва експортної продукції, включаючи закупівлю сировини і матеріалів, які не виробляються в регіоні та Україні, а також надання здешевлених кредитів для модернізації та реконструкції виробництва;
- створення спеціалізованих банків для кредитування сільсько-господарських підприємств на пільгових засадах (під гарантії держави);
- покращення репутації Львівської області як прикордонного регіону на міжнародному ринку продовольства та як регіону – виробника екологічно чистих і безпечних продуктів шляхом розробки та реалізації державної програми просування агропромислових товарів, сільськогосподарської продукції та продовольства на зовнішні ринки, яка передбачає організацію виставок, де робитиметься акцент на системах гарантування походження й відповідності продукції та її традиційних особливих якостей.

Перспективи подальших наукових досліджень у цьому напрямі зумовлюються необхідністю вивчення можливостей застосування системи бенчмаркінгу (виробничого бенчмаркінгу) як одного з інструментів нарощування виробничого потенціалу сільських територій та розвитку підприємств продовольчого сектору регіональної економіки в умовах дії Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимчук З.В. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації : [монографія] / З.В. Герасимчук, В.Л. Галущак. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 248 с.
2. Папп В.В. Структурування економіки в регіональних суспільних системах: теорія, методологія, практика / В.В. Папп. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2007. – 71 с.
3. Петкова Л.О. Економічне зростання в Україні: регіональний вимір / Л.О. Петкова. – Черкаси : ЧДТУ, 2004. – 271 с.
4. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного роз-витку : [монографія] / За ред. З.С.Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
5. Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lv.ukrstat.gov.ua/.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : /http://www.ukrstat.gov.ua/.
7. Будзяк О.С. Наукові основи регіонального сільськогосподарського землекористування (на прикладі Львівської області) 2002 р. : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.08.01 / О.С. Будзяк ; НАН України. Рада по вивченню продукт. сил України. – К., 2002. – 19 с.
8. Майовець Є.Й. Аграрне підприємництво в трансформаційній економіці України : дис. … д. е. н. : спец. 08.00.01 / Є. Й.Майовець ; Львівський нац. ун-т ім. Івана Франка. – Л., 2007. – 412 с. – С. 369-412.
9. Іваницька Г.Б. Іноземні інвестиції в АПК : [монографія] / Г.Б. Іваницька. – Львів : Вид-во Львівського НАУ. – С. 71–72.
10. Величко О.В. Організаційно-економічні передумови ефективного використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств / О.В. Величко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Серія «Економічні науки». – Х. : ХНТУСГ. – 2012. – Вип. 127. – 326.

УДК 626.81

Левковська Л.В.
доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
завідувач відділом економічних проблем водокористування
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

Сундук А.М.
доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

Добрянська Т.І.
аспірант
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ ВОДОГОСПОДАРСЬКИМ КОМПЛЕКСОМ УКРАЇНИ У ВИМІРАХ СТАЛОСТІ

PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF REGIONAL WATER COMPLEX OF UKRAINE IN MEASURING OF SUSTAINABILITY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються принципи і підходи до побудови системи управління водним комплексом на рівні регіону відносно засад сталості. Запропоновано базові підходи до управління комплексом. Сформовано змістовні характеристики системи управління сталим розвитком комплексу. Визначено, що для свого ефективного функціонування система управління передбачає виділення операційного, аналітично-моніторингового і сектору ресурсної підтримки.

Ключові слова: водний комплекс, управління, регіон, сектор підтримки, сталий розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются принципы и подходы к построению системы управления водным комплексом на уровне региона относительно основ устойчивости. Предложены базовые подходы к управлению комплексом. Сформированы содержательные характеристики системы управления устойчивым развитием комплекса. Определено, что для своего эффективного функционирования система управления предусматривает выделение операционного, аналитически-мониторингового и сектора ресурсной поддержки.

Ключевые слова: водный комплекс, управление, регион, сектор поддержки, устойчивое развитие.

ANNOTATION

The article deals with the principles and approaches to building complex water management system at the regional level regarding the principles of sustainability. Formed the basic approaches to the management of complex. Formed content characteristics of management sustainable functioning of complex. Control system provides for the allocation of operational, analytical and monitoring and resource sector support.

Keywords: water complex, management, region, sector support, sustainability.

Як наслідок впливу чинників різного походження, водокористування в Україні визначається низькими рисами раціональності та збалансованості. Існуючі екологічні деструктиви та перекоси у водній сфері значною мірою зумовлені "другорядністю" вирішення проблем водокористування в спектрі пріоритетів державної політики. У зв'язку з цим на сучасному етапі постала нагальна потреба у визначенні засад розвитку водогосподарської системи України у вимірах сталості. Реалізація цієї позиції надасть змогу забезпечити екологоорієнтований розвиток водного господарства, здатний як до ефективного росту, так і до збереження умов навколишнього природного середовища.

Важливим фактором забезпечення сталого розвитку комплексу є визначення підходів до побудови управлінської системи, дієва конструкція якої дасть змогу підтримувати прийнятні параметри розвитку та спрямовувати їх до виміру сталості. Виходячи з цього, забезпечення сталого розвитку ВГК регіону доцільно розглядати у межах системи управління, що дасть змогу використовувати управлінські підходи за умови залучення додаткового інструментарію реагування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, щопобудова управлінської системи комплексом є актуальним науковим завданням, що знайшло своє відображення в численних наукових працях. Наприклад, принципи управління водними ресурсами чітко відображені у монографії "Формування моделі управління природними ресурсами в ринкових умовах господарювання" [5]. Спеціалізовані (галузеві) питання управління відображені у роботах В. Сташука і М. Хорєва [3-4]. Принципи сталого розвитку, а також його контакти з водними ресурсами можливо визначити в роботі [2].

Разом з тим, у наведених роботах питання сталого розвитку комплексу досліджені не повною мірою (не говорячи про територіальні аспекти), що обумовлює включення цього питання до **невирішених раніше частин загальної проблеми**. Зважаючи на це, **метою статті** є формування підходів до побудови системи управління водним комплексом держави на рівні регіону у вимірах сталості.

Як показують матеріали дослідження, формування управлінської системи може йти декількома шляхами. Зокрема, перспективна система управління має поєднати як існуючі консервативні підходи, так і інноваційні, засновані на активізації нових методів та інструментів до водного менеджменту. Необхідність такого спільного використання є очевидною в нових сучасних реаліях, тоді як переважна орієнтація на застарілі технології не дозволяє повною мірою розкрити існуючий потенціал ВГК та спрямувати його до площини сталості. Досить вірогідно, що основні наслідки розвитку комплексу є результатом переважання консервативних підходів, орієнтація на які показала існування зафіксованих вище процесів, а саме: 1) переважна більшість показників за своїми динамічними характеристиками формують сприятливий вплив на процеси сталого розвитку ВГК держави, хоча такі тенденції не є свідченням успішності реформ або структурних зрушень розвитку комплексу. А вплив окремих показників, які дійсно показують якісне зростання, є сприятливим, але не досить вагомим; 2) дія кризових процесів ускладнює рух комплексу до площини сталості; 3) вагома територіальна диференціація за показниками та ін. Такі наслідки розвитку комплексу не показують значного тяжіння до засад сталості.

При дослідженні принципів формування управлінської системи відзначимо, що всі існуючі підходи до управління комплексом у вимірах сталості можна згрупувати у межах наступних концептуальних систем:

А) Консервативна система – орієнтована на використання усталених підходів до управління ВГК. Напрацьовані протягом останніх десятиліть, вони показали певні результати, дали змогу задовольнити базові потреби споживачів, органічно вписалися до існуючої системи розвитку національної економіки. Якщо поточні показники розвитку комплексу задовольняють вимогам руху до сталості, то в цьому випадку така система є адекватною відповіддю на виклики сьогодення. За ресурсною підтримкою така система є найменш витратною.

Б) Адаптивна – основним принципом, що покладений в її основу, є гармонічне поєднання як існуючих напрацювань (консервативних підходів), так і новітніх (інноваційних) принципів організації діяльності. Використовується, коли ситуацію щодо забезпечення сталості ВГК можна охарактеризувати як перехідну, що поєднує риси небезпек і загроз, але з вагомим потенціалом до позитивних змін.

В) Інноваційна – заснована на передових розробках управління комплексом. Формується у випадку, коли характеристики розвитку комплексу не відповідають вимогам сталості і така ситуація вимагає суттєвих зрушень. За характером змін, що чекають ВГК, є революційною і потребує значних трансформацій та ресурсної витрати (рис. 1).

Окресливши такі підходи до функціонування комплексу, виникає питання щодо вибору концептуальної системи його розвитку для відповідності вимогам сталості.

Звичайно, підходом, який найбільш орієнтований на швидкий рух до сталості, є інноваційний. Але він не відповідає можливостям поточної ситуації. На нашу думку, найбільш перспективною щодо забезпечення сталості та відповідності поточним умовам є адаптивна система.

Чому адаптивна система є найбільш відповідною? По-перше, передбачає використання існуючих підходів до водного менеджменту. Підходи, які себе добре зарекомендували, можуть залишитися в якості базових та фундаментальних. Випробувані протягом багатьох років з високим коефіцієнтом корисної дії, вони залишаються. По-друге, можливість імплементації новітніх методів управління, що дасть змогу поліпшити управлінські підходи комплексу щодо руху до сталості. Ця риса є важливою, яка дає змогу поліпшити існуючі принципи шляхом привнесення нових інструментів та підходів. По-третє, ресурсні витрати є поміркованими та реальними. Враховуючи складну соціально-економічну ситуацію та дефіцит ресурсів, економія є важливою та дає змогу реального впровадження такого підходу. По-четверте, похідні ефекти від трансформацій менші. Під ефектами розуміються наслідкові зв'язки між комплексом та структурами державної влади, бізнесу та ін. Комплекс не існує відокремлено, а має тісні контакти, які не зазнають суттєвих змін, що є вагомою перевагою для цієї моделі.

Система управління сталим розвитком має визначатися чіткими змістовними характеристиками, які формують уявлення про особливості

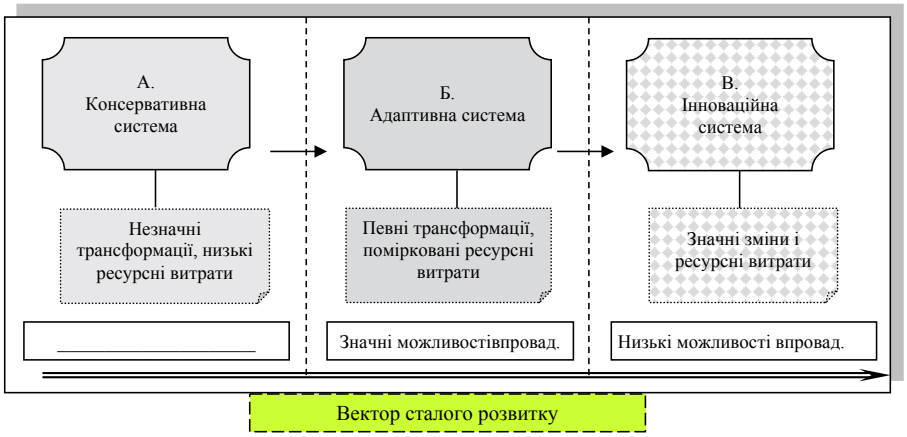


Рис. 1. Системи управління ВГК у контексті сталого розвитку

її функціонування та визначають характер її діяльності. Якщо говорити про початковий етап побудови такої системи, то змістовні характеристики повинні бути визначені на початку, що дасть змогу сформувати реальну конструкцію управління під ці завдання. Якщо ж йде адаптація існуючої системи до вимог забезпечення сталого розвитку, то повинні бути внесені корективи в існуючі програми розвитку. Ієрархія побудови змістовних характеристик може бути наступною: мета → цілі → завдання.

Метою роботи такої системи є підтримка сприятливих параметрів функціонування ВГК регіону на основі реалізації управлінських рішень з метою забезпечення потреб водоспоживачів. Це має відбуватися через призму сталого розвитку. На нашу думку, мета може розкриватися на основі наступних **цілей**. 1. Генерація ефективних управлінських рішень, здатних реально впливати і змінювати характеристики розвитку комплексу, виходячи з того, що мета може бути реалізована тільки на основі дієвого та ефективного інструментарію менеджменту. 2. Забезпечення якісного позитивного впливу-показників на процеси сталого розвитку ВГК держави, а також підтримка цього процесу. Це, в свою чергу, дасть змогу сформувати сприятливі параметри функціонування комплексу, про які йшлося в меті. 3. задоволення потреб споживачів в необхідних ресурсах та послугах, що їх може надавати комплекс. Ця позиція є однією з ключових, по-суті, заради якої і формується робота комплексу. Дві попередні цілі є передумовою для можливості задоволення потреб.

Завданнями виступають: 1. Можливості самодостатньої підтримки діяльності. Діяльність системи управління має бути побудована таким чином, щоб вона, насамперед, могла забезпечити власне прийнятне функціонування. А вже потім наступним завданням є задоволення потреб споживачів. Якщо система не може організувати свій розвиток, то про задовлення потреб інших суб'єктів мова може не йти, так як такі цілі будуть більше теоретичними. Видається, що взаємодія цих завдань може відбуватися наступним чином: підтримка власної діяльності → задовлення потреб інших суб'єктів.

2. Розробка і використання ефективного набору інструментів управління, які можуть бути як консервативного характеру, так і інноваційного. Управлінський інструментарій дає змогу запустити керуючі дії для досягнення позитивного ефекту – мети функціонувнаня всієї системи ВГК.

3. Задоволення потреб споживачів таким чином, щоб були задоволені потреби для економічного, соціального і екологічного вимірів (одна з базових вимог сталості). Завдання є складним, так як поставити ресурс до споживача, задовольнивши його потребу, це одна справа, а вибудувати процес таким чином, щоб були позитивні наслідки для економіки, соціуму та екології – питання значно складніше. Разом з тим, завдання є одним з ключових для управління у контексті сталого розвитку.

4. Забезпечення можливості задоволення потреб як в стабільних умовах, так і кризових. Важливе завдання, яке виступає індикатором дієздатності управлінської функції. Якщо кризові процеси часто повторюються, то акценти повинні бути орієнтовані на можливості швидкої активації антикризового менеджменту.

5. Гармонізація територіального виміру розвитку комплексу із загальнодержавними векторами. Регіональні комплекси можуть розвиватися тільки на основі взаємоузгодженого контакту з цілями держави щодо цих питань. Таким чином, всі цілі і завдання, що ними керуються регіональні комплекси, повинні знаходитися у контексті державних напрямів.

6. Розвиток на основі використання місцевих активів, можливостей, ресурсів. В умовах децентралізації державної політики вся водна сфера, в т.ч. і розвиток комплексу, повинні максимальним чином орієнтувати на локальні ресурси та ініціативи. Підтримка з боку держави є позитивною, однак, не можна ігнорувати місцеві можливості, які є більш доступними та оперативними.

7. Налагодження і підтримка контактів з органами державної влади та іншими суб'єктами, що можуть впливати на показники сталого розвитку. Система управління ВГК не існує відокремлено від інших систем, тому вона повинна тісно контактувати з тими із них, що можуть позитивно впливати на показники розвитку комплексу. Перелік систем не є стабільним і може часто змінюватися залежно від поточної ситуації, тому необхідно моніторити показники розвитку оточуючого середовища.

Якими б ресурсами та можливостями комплекс не володів, він повинен взаємодіяти з іншими гравцями, що діють і знаходяться в межах його сфери діяльності. Бажано, щоб взаємодія орієнтувалася на принципи синергетизму, коли позитивний ефект від контакту між двома суб'єктами в сумі перевищує просту арифметичну дію.

Для реалізації поставлених завдань платформа системи управління (ПСУ) повинна визначатися набором рис, що дозволять їй ефективно діяти у вимірах сталого розвитку. Відкритість є запорукою сталого розвитку системи управління, яка зможе отримувати додаткові преференції від можливих взаємодій з рештою оточення. Відкритість, за умови стабільного розвитку, дасть змогу обміну інформацією, налагодження контактів, ресурсної підтримки (за потреби). За умови формування кризи відкритість дасть змогу залучити додаткові ресурси для врегулювання ситуації.

Можливість модифікації. Сучасні процеси збурення свідчать, що консервативні конструкції не є досить ефективними. Більш хороші

результати показують структури з можливостями зміни, трансформації. У зв'язку з цим, система управління ВГК має бути також відповідною до поточних умов і визначатися можливостями модифікації і трансформації.

Мобільність (щодо можливості реагування на поточні ситуації). За наявності значної динаміки розвитку, сучасне середовище вимагає і відповідної реакції. Щоб система була здатною виконувати поставлені завдання, вона повинна бути мобільною – здатною швидко реагувати на поточну ситуацію і, як відповідь на її характеристики, формувати адекватну дію. Особливо корисною є мобільність за умови контакту з фінансово-економічною сферою, де процеси є занадто мінливими та визначаються високою динамікою. Реальний сектор економіки є більш стабільним, хоча також вимагає певної мобільності.

Для забезпечення прийнятного функціонування системи управління важливо, щоб ці умови були активовані разом, що, на основі синергетичного ефекту, надасть системі рис сучасності та адекватності до поточних реалій. Якщо, в силу різних причин, активація буде не повною, то і ефект від функціонування ПСУ буде сегментарним.

Система управління має включати такі складові як функціональна, галузева і територіальна, які тісно між собою контактують і взаємодіють в єдиній управлінській системі. Вони доповнюють одна одну і забезпечують реалізацію завдань.

Функціональна складова передбачає чіткий розподіл функцій та забезпечує реагування на нові явища та виклики. В основі складової лежать чіткі функції (завдання), для яких формуються окремі підрозділи (поточні операції, аналіз тощо). Галузева передбачає врахування секторальних особливостей менеджменту, так як кожна ланка має свою специфіку і особливості, які потребують окремих підходів (наприклад, для низових структур комплексу). Для ВГК цей елемент є особливо важливим, так як комплекс визначається складною структурою, яка передбачає численні елементи, що його формують. Територіальна складова забезпечує передачу керівних рішень на рівень адміністративних одиниць та інших формувань (наприклад, басейнових управлінь). Виступає однією з найважливіших для функціонування регіональних комплексів, без якої його робота була б в принципі малоймовірною. Забезпечує розвиток регіональних елементів загальнодержавної системи управління.

Для свого ефективного функціонування система управління передбачає виділення операційного, аналітично-моніторингового і сектору ресурсної підтримки (рис. 2).

Операційний сектор формується для координації та вирішення поточних питань, що знаходяться у сфері компетенції комплексу. Весь перелік завдань, який торкається питань забезпечення і підтримки належного стану функціонування у вимірах сталості, пов'язується з діяльністю сектору. Аналітично-моніторинговий сектор формується з метою аналізу та оцінки базових параметрів розвитку комплексу. Це має робитися для того, щоб дії були обгрунтованими та відповідали поточних індикаторам розвитку. Сектор ресурсної підтримки концентрує всі необхідні ресурси для вирішення як звичайних поточних ситуацій, так і кризових.

Явища криз вимагають від системи управління можливості їх враховувати та надавати адекватну відповідь (реакцію). Кризове реагування має відбуватися у межах блоку антикризового управління (БАУ). Як показують результати проведеного дослідження, в значній кількості випадків кризові явища давно вже стали звичними і тому необхідно забезпечити роботу системи управління навіть за таких несприятливих умов. Метою антикризового управління є "розробка і першочергова реалізація заходів, спрямованих на нейтралізацію найбільш небезпечних чинників, які інтенсивно впливають на завершальне явище, що призводять до кризового стану" [1, с. 9].

На думку автора посібника (Скібіцький О.М., 2009), під час побудови такої системи важливо, щоб рішення про можливості впливу на кризу

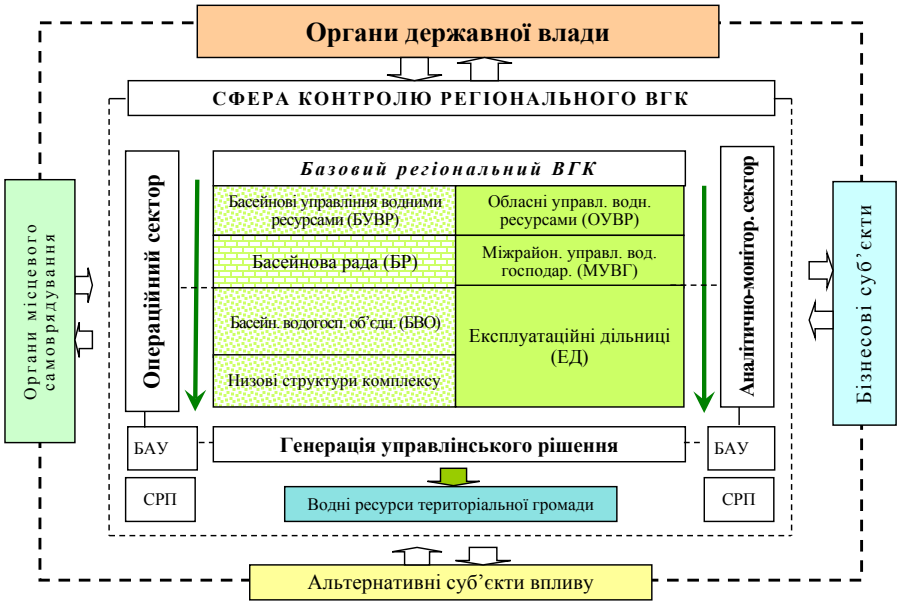


Рис. 2. Система управління регіональним ВГК у вимірах сталості:
БАУ – блок антикризового управління, СРП – сектор ресурсної підтримки

приймалися ще до початку кризи, коли процес руху до кризи ще не набув особливо небезпечних рис. Разом з тим, для більшості випадків характерною є ситуація, коли рішення про убезпечення від криз приймаються на ранніх стадіях і можуть засновуватися на слабких і часом не достовірних сигналах про започаткування кризових явищ.

Умовами адекватної роботи в умовах кризи є достатній професійний рівень фахівців та реальна ресурсна підтримка. А) професійний рівень має передбачати можливості роботи в умовах кризових явищ різного походження. Для значної кількості випадків досвід роботи в стабільних умовах є недостатнім, щоб реагувати на процеси нестабільності, які вимагають особливих підходів та вмінь. Б) для того, щоб працювати в умовах кризи (та її успішно долати), необхідна вагома ресурсна підтримка. Зрозуміло, що кризові процеси потребують значно більших ресурсів за стабільні періоди. Через це необхідно, щоб були передбачені можливості залучення додаткової ресурсної підтримки в умовах кризи.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Досліджено принципи управління регіональним водогосподарським комплексом. Показано, що всі існуючі підходи до управління комплексом у вимірах сталості можна згрупувати у межах наступних концептуальних систем: консервативна система(орієнтована на використання усталених підходів до управління ВГК); адаптивна(поєднання як існуючих напрацювань (консервативних підходів), так і новітніх (інноваційних) принципів організації діяльності); інноваційна (використання новітніх підходів до управління комплексом). Визначено змістовні характеристики (мету, цілі і завдання) системи управління сталим розвитком ВГК. Запропоновано концептуальні підходи до формування системи управління. Показано, що для свого ефективного функціонування система управління передбачає виділення операційного, аналітично-моніторингового і сектору ресурсної підтримки.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на визначення можливостей імплементації пропозицій до наявної системи управління водним комплексом, дослідження ресурсної підтримки цього процесу тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Скібіцький О.М. Антикризоваий менеджмент: [навч. посібник] / Скібіцький О.М. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.
2. 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 ІУПСР НАН України, 2014. – 776 с.
3. Сташук В. Актуальні проблеми управління водними ресурсами в сучасних умовах / В. Сташук // Водне господарство України. – 2003. – № 1-2. – С. 2-6.
4. Сташук В. Зміни у законодавстві у частині управління водними ресурсами / В. Сташук, М. Хорєв // Водне господарство України. – 2014. – № 1(109). – С. 2-6.
5. Формування моделі управління природними ресурсами в ринкових умовах господарювання: [монографія] / [за заг. ред. д.е.н., проф., акад. НААН України М.А. Хвесика]. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 305 с.

УДК 332

Ліба Н.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів
Мукачівського державного університету

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ПОНЯТТЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

SCIENTIFIC GOING IS NEAR CONCEPT REGIONAL INDUSTRIAL POLICY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та узагальнено існуючі погляди вчених щодо поняття «регіональна промислова політика». Зазначено, що в науці існують певні вимоги до визначення понять (об'єктивність, чіткість визначення, завершеність пояснення). Здійснено узагальнення наукових підходів щодо принципів, на основі яких базується регіональна промислова політика.

Ключові слова: державна промислова політика, регіональна промислова політика, регіональна політика, принципи.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены и обобщены существующие взгляды ученых относительно термина «региональная промышленная политика». Отмечено, что в науке существуют определенные требования к определению терминов (объективность, четкость определения, завершенность объяснения). Обобщены научные подходы относительно принципов, на основе которых базируется региональная промышленная политика.

Ключевые слова: государственная промышленная политика, региональная промышленная политика, региональная политика, принципы.

ANNOTATION

It is considered and generalized existent looks of scientists in relation to a term «regional industrial policy». It is marked that in science there are certain requirements to determination of terms (objectivity, clearness of determination, completeness of explanation). Generalization of scientific approaches is carried out in relation to principles which a regional industrial policy is based on the basis of.

Keywords: public industrial policy, regional industrial policy, regional policy, principles.

Постановка проблеми. Системний аналіз наукової літератури, а також різних проектних розробок серед фахівців показує, що існують суттєві розбіжності у визначенні поняття «регіональна політика», тлумаченні його змісту та формулюванні мети цієї політики. Переконані, причиною тому є порушення загальноприйнятих правил визначення термінології. Тому без з'ясування поняття і змісту регіональної промислової політики неможливо говорити про регіоналістику як науку і регіоналізм як напрямок економічного розвитку, що і зумовило актуальність обраної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш вагомий внесок у вивчення сучасних проблем регіональної політики розглядаються в працях Б. Данилишина, М. Долішного, Я. Жаліла, Б. Кваснюка, В. Керецмана, М. Козоріз, Е. Лібанової, В. Мікловди, О. Оболенського, Я. Олійника, А. Павлюк, В. Пили, С. Пирожкова, С. Романюка, Д. Стеченка, В. Чужикова, М. Чумаченка та інших вітчизняних дослідників.

Мета статті полягає у проведенні аналізу підходів до сутності і змісту регіональної промислової політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні роки термін «регіональна політика» міцно вкоренився в економічному лексиконі, хоча досить часто його вживають спонтанно, не заглиблюючись у зміст, часто ототожнюючи його з «регіональним управлінням», «регіональним розвитком» і т. д. Неважко побачити також і те, що в найбільш поширеному варіанті розуміння регіональної політики економічний аспект домінує над іншими компонентами регіонального життя. Важливість цього питання ніхто не заперечує, але треба погодитись з тим, що регіональні процеси є значно багатограннішими, а тому звужувати поняття регіональної політики до суто економічного регулювання є некоректним, тим більше в період трансформації всіх сторін суспільного життя.

Саме поняття «політика» є багатогранним і різноплановим, незалежно від того, про яку саме політику йдеться – економічну, технічну, соціальну, освітню чи якусь іншу. Це стосується і регіональної політики, яка повинна бути виваженою, спиратися на історичну зумовленість певних територій, враховувати стан окремих регіонів, їхню загальнодержавну інтеграцію.

Як показує аналіз наукової літератури, а також різних проектних розробок, існують суттєві розбіжності у визначенні терміна «регіональна політика», тлумаченні його змісту та формулюванні мети цієї політики. Перед тим, як навести підходи різних авторів до розуміння зазначеного поняття, слід нагадати, що в науці існують певні вимоги до визначення термінів. Це, зокрема, об'єктивність, чіткість визначення, завершеність пояснення. Не менш важливою вимогою є категорійна відповідність терміна і слова, від якого він походить, що не можуть належати до різних категорій. Виходячи з цього, можна дійти висновку, що регіональна політика повинна означати перш за все політику, яка у визначенні має бути уточнена ознаками, що відрізняють її від інших видів політики. Із врахуванням зазначених наукових критеріїв розглянемо підходи деяких авторів до визначення терміна «регіональна політика» [4].

Російські економісти Н.І. Ларіна та А.А. Кисельников визначають регіональну політику як засіб державного регулювання соціально-економічних процесів у проблемних регіонах (ареалах) держави і зняття соціального і екологічного напруження [5, с. 4].

Ю.Н. Гладкий, А.І. Чистобаєв розглядають регіональну політику як сферу діяльності по управлінню політичним, економічним, соціальним і екологічним розвитком країни у просторовому, регіональному аспекті, відображення взаємовідносин між державою і регіонами та регіонів між собою [1, с. 19]. Більш вдале визначення регіональної політики запропонував М.Г. Чумаченко. На його думку, регіональна політика – це сфера діяльності суспільства, що реалізує інтереси держави стосовно регіонів і внутрішні інтереси власне регіонів з урахуванням природи сучасних регіональних процесів, а також цілей і завдань розвитку суспільства [16, с. 11].

Метою сучасної регіональної політики є ефективне використання потенціалу різних регіонів і районів, забезпечення високого рівня якості життя людини відповідно до затверджених законодавством стандартів незалежно від місця її проживання [11].

На думку В.Н. Лексина, не всякий вплив держави на регіони можна класифікувати як прояв регіональної політики. Нею є лише «система намірів і дій, яка реалізує інтереси самих регіонів методами і способами, що враховують природу сучасних регіональних процесів...» [7, с. 16]. Тому регіональна політика буде ефективною тоді, коли буде досягнутий компроміс між регіональними інтересами держави і інтересами самих регіонів.

Академік М.І. Долішній пропонував тлумачити це поняття в широкому та вузькому розумінні. У першому випадку це означає політику, яку провадить держава щодо регіонів, і самі регіони в межах наданих їм повноважень. У другому випадку регіональна політика звужується винятково до дій держави, тому йдеться про державну регіональну політику [12, с. 11]. Відповідно до цього підходу, «у широкому розумінні регіональна політика – це система цілей і дій, що спрямовані на реалізацію інтересів держави щодо регіонів та внутрішніх інтересів самих регіонів, яка реалізується за допомогою методів, що враховують історичну, етнічну, соціальну, економічну та екологічну специфіку територій» [3, с. 17]. Тому цілком очевидно, що за сьогоднішніх умов регіональна політика стає вагомим інструментом просторового регулювання соціально-економічного розвитку, особливо в тих сферах, де дія ринкових важелів обмежена (соціальній, екологічній, науково-технічній). Тільки через механізми регіональної політики, як важливого елемента загальнонаціональної стратегії, можна активізувати внутрішні потенціали регіонів для соціально-економічного зростання територій і держави в цілому.

Регіональна політика – це цілісна і самодостатня ланка політичної основи суспільства, без якої воно, а також кожна людина та природне середовище можуть тільки випадково і без гарантованого успіху існувати на кожній конкретній території, залишаючись «наодинці» з державою, її економічною, фінансовою, зовнішньою та іншою політикою [8, с. 51]. Об'єднуючою ідеєю і державної регіональної політики, і регіональної політики зокрема є стабільність міжрегіональних і внутрішньорегіональних відносин. Тільки при таких підходах може бути створена реальна основа для формування та реалізації регіональної політики, яка б визнавала як загальну ідею партнерства, так і наявність індивідуальних інтересів у держави і регіонів. Регіональна політика – це процес формування та реалізації структурних та параметричних змін у територіальній організації суспільства. Її реалізація передбачає різнорівневий вплив органів влади: від регулятивних дій держави до інструментів регіонального та місцевого управління [6, с. 20]. Зростаюча складність проблем, які вирішує сучасна держава, і розширення кола учасників, які беруть участь у розробці та реалізації регіональної політики, об'єктивно посилює значення регіонального рівня управління і змушує оцінити його переваги. Сучасні тенденції в управлінні спрямовані на децентралізацію багатьох функцій як державних, так і регіональних органів влади. На рівні держави це передбачає передачу завдань і повноважень нижчим органам влади, які представляють інтереси територіальних громад і безпосередньо зобов'язані забезпечити їм кращі умови життя. Регіони і органи місцевого самоврядування стають більш самостійними суб'єктами, що діють на власний розсуд. Регіон перестав бути лише сукупністю різних організацій, які діють на його території, і як самостійний суб'єкт дедалі активніше вступає у суперництво в економічній і політичній сферах. Підвищення ролі регіонів в управлінні соціально-економічними процесами на місцях є актуальною потребою життя і сприятиме розв'язанню багатьох соціальних, політичних та економічних проблем. Це реальний шлях виходу із скрутної економічної ситуації, важливий напрямок забезпечення стабільності у державі та формуванні громадського суспільства. Тому цілком очевидно, що регіональна політика України повинна забезпечити баланс загальнодержавних і регіональних інтересів. Зовні може видатися, що суть державної регіональної політики повинна зводитися до реалізації загальнодержавних інтересів, збереженню і розвитку єдиного державного простору у всіх сферах життєдіяльності. Але ця реалізація практично неможлива без діалогу з регіональними органами управління за принципом: що вигідно державі, повинно бути вигідно і регіонам. Вирішувати регіональні проблеми своєчасно і ефективно державна влада не зможе з об'єктивних причин. Відповідальність

за стійкість регіональних систем лежить саме на регіональних органах управління. Регіональна політика розробляється і реалізується на трьох рівнях: національному, регіональному і місцевому. І, як зазначає С. Шульц, якщо на національному рівні передбачається вплив на регіональну структуру національної економіки шляхом поглиблення спеціалізації регіонів, зміни їх ролі у територіальному поділі праці і вирішення стратегічних і міжрегіональних проблем загальнодержавного значення, то на регіональному – регіональна політика сконцентрована на мобілізації ресурсів і забезпечення необхідних умов для життя населення регіонів, узгодженні інтересів регіону і низових територіально-адміністративних утворень [17, с. 256].

Е. Алаєв надає таке визначення регіональній політиці: «...сфера діяльності з управління економічним, соціальним і політичним розвитком країни в просторовому, регіональному аспекті, тобто пов'язана з взаємовідносинами між державою і районами, а також районів між собою» [14, с. 165].

Відомий український учений-регіоналіст академік М. Долішній вважає, що регіональну політику можна розглядати у широкому і вузькому розумінні. У широкому розумінні регіональна політика є сферою діяльності з управління економічним, соціальним і політичним розвитком регіонів країни в регіональному аспекті. Вона є складовою національної стратегії соціально-економічного розвитку. У вузькому розумінні регіональна політика розглядається як сукупність організаційних, правових та економічних заходів, що здійснюються суб'єктами регіональної політики відповідно до поточних і стратегічних цілей [2, с. 42].

Науковці-регіоналісти В. Семиноженко і Б. Данилишин визначають регіональну політику «...як діяльність держави, спрямовану на адміністративно-економічну оптимізацію регіональної структури країни та відносин між центром і територіями з метою забезпечення розвитку за рахунок максимально ефективного використання внутрішніх і заохочення зовнішніх ресурсів в умовах глобалізації міжнародної економіки.

Останнє дуже важливе, адже жодна країна у світі не може сьогодні серйозно здійснювати свою регіональну політику, не враховуючи потужного чинника глобалізації світової економіки, оскільки її суб'єктами й об'єктами дедалі більше стають окремі частини держави, тобто регіони» [13, с. 34].

Відомий вітчизняний економіст і географ В. Поповкін вважав, що регіональна політика України має сприяти найефективнішому досягненню головних економічних, соціальних та екологічних цілей розвитку держави завдяки використанню закономірностей і факторів територіального поділу праці й регіонального комплексотворення [13, с. 8].

Очевидно, що кількість наукових підходів до тлумачення поняття «регіональна політика» – безліч.

Регіональну політику треба розглядати крізь призму конкретизації інтересів, які вона реалізує. Наскільки специфічними є інтереси регіонів, що відображають історичні, етнічні, природні, економічні, соціальні, культурні особливості територій, настільки диференційованими є інтереси держави у відношенні до них. Таким чином, регіональна політика покликана регулювати всі процеси, що відбуваються на певній території, серед яких сьогодні провідними є економічні. Характерною спрямованістю економічної політики регіону є визначення цілей промислового розвитку і вибір засобів їх досягнення через відповідні механізми регулювання.

Сучасна парадигма регіональної політики полягає у розумінні її як сфери потенційної інтервенції держави, саме тому вживається термін «державна регіональна політика», її класичними пріоритетами є просторове спрямування економічної діяльності держави, розбудова інфраструктури, стимулювання приватного сектора щодо розміщення підприємств у певних регіонах, фінансові заохочення підприємств, «м'які» заходи підтримки розвитку, а саме підтримка розвитку навчально-консультаційної та бізнесової інфраструктури.

Регіональна політика має здійснюватись у межах єдиного правового простору країни і передбачає існування суб'єктивно-об'єктивних відносин між державою і регіонами. На всіх рівнях регіональна політика виступає як поліструктурна категорія і охоплює основні сфери життєдіяльності суспільства: економічну, фінансову, податкову, соціальну, екологічну тощо. Пріоритетні напрямки в такій політиці залежать від стадії розвитку ринкових відносин: для розвинених країн – соціальні й екологічні аспекти; для країн з перехідною економікою – це економічна і податкова політика.

Головною метою державної регіональної політики, визначеною Концепцією державної регіональної політики, затвердженої Указом Президента України, є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення дотримання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного його громадянина незалежно від місця проживання, а також поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів, підвищення дієвості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади та органів самоврядування [15].

Регіональна політика спрямована на вирішення проблем регіонального розвитку, пов'язаних із трансформацією структури господарської діяльності, вдосконаленням територіальної організації виробництва і розселення,

раціональним використанням природно-ресурсного потенціалу, охороною навколишнього середовища [9, с. 218]. Важливим є вирішення демографічних і соціальних проблем, особливо підвищення народжуваності населення, поліпшення його здоров'я, зниження рівня безробіття, збільшення обсягів доходів, розвиток соціальної сфери.

Суть і напрями регіональної політики залежать від рівня господарського розвитку держави, її соціальних та економічних пріоритетів. У період економічного зростання головна увага звертається на соціальну сферу, підвищення життєвих стандартів, їх вирівнювання у регіональному вимірі. Під час економічної кризи першочерговими є економічні пріоритети – збереження виробничого потенціалу, підвищення продуктивності праці та ефективності використання ресурсів регіонів, створення нових робочих місць, розбудова інфраструктури.

Таким чином, взагалі під регіональною промисловою політикою сьогодні розуміють сферу діяльності з управління економічним, соціальним і екологічним розвитком країни у регіональному аспекті. Вона формується і реалізується з урахуванням загальнодержавних пріоритетів економічного і соціального розвитку. Її призначення – у забезпеченні збалансованого в територіальному вимірі розвитку країни на основі економічної самостійності регіонів. Сутністю регіональної промислової політики є ефективне управління регіональним розвитком урахуванням об'єктивних процесів, що відбуваються в промисловості, та реалізація інтересів держави стосовно регіонів.

Узагальнення наукових підходів даних авторів дозволяє констатувати, що регіональна промислова політика базується на основі таких принципів:

1) вона є одночасно складовою державної промислової і регіональної політики і ґрунтується на її правовій основі;

2) її формування та реалізація здійснюються з урахуванням особливостей регіону;

3) розробка і реалізація цієї політики здійснюється адміністрацією за сприяння органів місцевого самоврядування, асоціацій, об'єднань промисловців і підприємців [10, с. 31].

Висновки. Отже, регіональна політика є невід'ємною складовою загальнодержавної політики й співвідноситься із останньою як частковість до загального. При цьому регіональна політика має свої особливі, притаманні лише їй специфічні характеристики і обмеження. Вона формується, зокрема, з огляду на напрямки та темпи соціально-економічного розвитку регіону, обсяги і розміри його бюджету, характеристики внутрішнього конкурентного середовища, особливості екологічної обстановки, ресурсного потенціалу, а також з урахуванням власної інвестиційної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гладкий Ю.Н. Основы региональной политики : [учебник] / Ю.Н. Гладкий, А.И. Чистобаев. – М., 1998. – С. 19.
2. Долішній М.І. Організаційне та наукове забезпечення реалізації регіональної політики в Україні / М.І. Долішній // Вісник Академії економічної науки України. – 2004. – № 2. – С. 3–7.
3. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX–XXI століть: нові пріоритети / М.І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – С. 17.
4. Долішній М.І. Наукові засади формування регіональної політики / М.І. Долішній, В.С. Кравців, В.К. Симоненко // Регіональна політика: методологія, методи, практика. – Львів : ДПА-друк, 2001. – С. 20–43.
5. Ларина Н.И. Региональная политика в странах рыночной экономики / Н.И. Ларина, А.А. Кисельников. – М., 1998. – С. 4.
6. Лексин В.М. К методологии исследования и регулирования процессов территориального развития / В.М. Лексин // Регион: экономика и социология. – 2009. – № 3. – С. 20.
7. Лексин В. Общероссийские реформы и территориальное развитие. Региональная Россия начала XXI века: новая ситуация и новые подходы к ее исследованию и регулированию / В. Лексин, А. Швецов // Российский экономический журнал. – 2004. – № 11–12. – С. 15–51.
8. Лексин В. Региональная политика России: концепции, проблемы, решение / [В. Лексин, Е. Андреева, А. Ситников, А. Швецов] // Российский экономический журнал. – 1993. – № 9. – С. 50–63.
9. Макогон Ю.В. Региональные экономические связи и свободные экономические зоны : [учебник] / [Ю.В. Макогон, В.И. Ляшенко, В.А. Кравченко]. – Донецк : Альфа-пресс, 2004. – 544 с.
10. Пельтек Л.В. Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми : [монографія] / Л.В. Пельтек. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 268 с.
11. Проект закону України «Про засади державної регіональної політики» від 31 червня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua/.
12. Регіональна політика: методологія, методи, практика / НАН України, Інститут регіональних досліджень ; відп. ред. М. Долішній. – Львів, 2001. – С. 11.
13. Самитов А.А. Программный поход в системе государственного управления промышленностью / А.А. Самитов // Вопросы экономики. – 2003. – № 12.
14. Семиноженко В.П. Новий регіоналізм / В.П. Семиноженко, Б.М. Данилишин. – К. : Наукова думка, 2005. – 160 с.
15. Троян В.Л. Окремі підходи до типології регіональних господарських систем / В.Л. Троян, Н.О. Кравченко // Продуктивні сили і регіональна економіка. – 2006. – Ч. 1. – С. 42–46.
16. Чумаченко М.Г. Регіональна політика в Україні / М.Г. Чумаченко. – Донецьк : Інститут економіки промисловості, 2003. – 68 с.
17. Шульц С. Економічний простір України: формування, структурування та управління / С. Шульц. – Львів : ІРДНАМ України, 2010. – 408 с.

УДК 338.48(477)

Нездоймінов С.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління туризмом
Одеського національного економічного університету

КРУЇЗНИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ РЕГІОНІВ

THE CRUISE MARKET OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF THE INTERNATIONAL INTEGRATION OF REGIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасні тенденції розвитку круїзної індустрії в умовах глобалізації та інтеграції регіональних ринків туризму, динаміка розвитку Європейського ринку морських круїзів та суднобудівництва. Зроблено висновок про те, що процеси інтеграції українських морських портів в міжнародну круїзну індустрію, проблеми модернізації круїзної інфраструктури портів вимагають розробки державних пріоритетів щодо морської галузі. Проаналізовано можливості розвитку ринку круїзних послуг та надано рекомендації щодо розвитку круїзного туризму в Чорноморському регіоні.

Ключові слова: глобализація, круїзна індустрія, міжнародна інтеграція, європейський круїзний ринок, Чорноморський круїзний регіон.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены современные тенденции развития круизной индустрии в условиях глобализации и интеграции региональных рынков туризма, динамика развития европейского рынка морских круизов и судостроения. Сделан вывод о том, что процессы интеграции украинских морских портов в международную круизную индустрию, проблемы модернизации круизной инфраструктуры портов требуют разработки государственных приоритетов. Проанализированы возможности развития рынка круизных услуг и даны рекомендации по развитию круизного туризма в Черноморском регионе.

Ключевые слова: глобализация, круизная индустрия, международная интеграция, европейский круизный рынок, Черноморский круизный регион.

ANNOTATION

The article deals with modern trends in the cruise industry in the context of globalization and integration of regional tourism market, the dynamics of the European market of sea cruises and shipbuilding. The conclusion is that the processes of integration of Ukrainian sea ports in the international cruise industry, the problems of modernization of the cruise port infrastructure will require the development of government priorities. Analyzed the possibilities development of the market of cruise services and recommendations are given for the development of cruise tourism in the Black Sea region.

Keywords: globalization, cruise industry, international integration, European cruise market, Black Sea cruise region.

Постанова проблеми. Інтенсивність розвитку глобального круїзного ринку, який формується на основі збільшення пасажиромісткості судів нового покоління вимагає пошуку ефективного механізму функціонування морського круїзного туризму в Причорноморських регіонах України, системного розгляду інвестиційних пропозицій судновласників й круїзних операторів щодо розширення програм обслуговування туристів в морських портах України, сприяння розвитку всіх галузей економіки приморських регіонів держави і забезпечення пріоритетності розвитку морегосподарської діяльності.

Метою статті є визначення проблемних питань, які вимагають пошуку нових форм інтеграції фінансового, промислового та інтелектуального капіталу державних та приватних підприємств морської галузі щодо формування привабливості й розвитку ринку круїзних послуг України в умовах глобалізації й міжнародної інтеграції регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку круїзного бізнесу в Україні, міжнародного туризму і ролі судноплавних компаній в формуванні інноваційного круїзного турпродукту досліджувалися у працях українських фахівців: І.О. Голубкової, В.В. Жихаревої, К.С. Ємельянової, Н.А. Логунової, І.Л. Мельник, О.Л. Михайлюк та ін. [1-7]. У цілому їх висновки зводяться щодо необхідності розвитку потенціалу круїзного судноплавства, міжнародної інтеграції транспортних комунікацій, інноваційно-інвестиційних проектів формування круїзного турпродукту, модернізації інфраструктури морських портів України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Не зменшуючи значення робіт вітчизняних науковців, варто зазначити, що дослідження впливу інтеграційних чинників глобалізації на розвиток ринку круїзних послуг в приморських регіонах України є недостатньо глибокими і потребують подальшої розробки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний розвиток ринку круїзних послуг полягає у поєднанні в ньому практично всіх форм міжнародного туризму та об'єднанні різних видів сервісу та організації дозвілля (у т.ч. готельне обслуговування, ресторанний бізнес, екскурсійна діяльність). Експерти вважають, що до 2020 року кожен другий турист відчує на собі незабутній досвід круїзного туризму. Глобалізація круїзної індустрії, зростання кількості прийому круїзних лайнерів в морських портах держави, вимагає активізації всіх форм господарської діяльності у сфері круїзних послуг на території портів та їх ролі в прийомі й обслуговуванні круїзних туристів в приморських регіонах України [7, с. 43]. Як свідчать сучасні дослідження наукової літератури, круїзний туризм має величезний ефект для розвитку регіональної економіки:

- залучення до обслуговування транзитних заходів круїзних суден портів, агентських компаній, туроператорів, автотранспортних підприємств, закладів громадського харчування, установ культури. При обслуговуванні базових стоянок судна (зі зміною пасажирів), крім перерахованих підприємств, задіяні також аеропорти та готельний сектор;
- інтенсифікація надходжень до бюджетів всіх рівнів, в першу чергу, місцевого бюджету;
- створення нових робочих місць у сферах, задіяних для обслуговування круїзного судноплавства (у т.ч. у сфері туризму, транспортних перевезень тощо);
- стимулювання розвитку суміжних галузей, включаючи суднобудування та судноремонт;
- рекламування туристичних можливостей регіону (країни в цілому);
- розширення можливостей для міжнародного співробітництва;
- залучення інвестицій у розвиток транспортної та туристичної інфраструктури [8].

Міжнародна асоціація Cruise Lines International Association (CLIA) прогнозує значне зростання круїзної індустрії у 2015 році. Круїзні компанії приваблюють туристів у майже 1000 портів заходу в нових, екзотичних місцях, особливо у швидко зростаючому Азіатському ринку. У звіті CLIA також зазначено, що круїзними компаніями до кінця 2015 року, планується запуск на ринок круїзних послуг 22 нових океанських, річкових і спеціальних суден, загальним обсягом інвестицій більш ніж на 4 млрд дол. США. Звернемо увагу, що у 2013 році глобальний економічний дохід круїзної індустрії склав більше 117 млрд дол. США; індустрія підтримувала майже 900,000 робочих місць і зробила внесок в 38 млрд дол. США у вигляді заробітної плати.

Проведені дослідження, за даними 2014 року, дають підстави звернути увагу на сучасний стан розвитку круїзного ринку Європи:

• 6387000 європейців у 2014 році відправилися в круїзи. Цей показник на 0,5% вищий порівняно з попереднім роком.

• Кількість європейців, які обирають відпочинок у круїзі, порівняно з 2008 роком збільшилася на 44%. Незважаючи на той факт, що у 2008 р. почалася економічна криза, круїзна індустрія відмічалася щорічним зростанням.

• Німеччина стала лідером серед країн Європи за кількістю круїзних туристів (1770000 пасажирів), що на 5%, більше, ніж у 2013 році. Здебільшого це відбулося через збільшення потужності німецьких круїзних ліній AIDA і TUI.

• Лідерство відійшло від портів Великобританії, що відобразилося у загальному зниженні кількості британських пасажирів на 4,8%, порівняно з 2013 роком.

• Італія залишається третім за величиною ринком-донором круїзних пасажирів, незважаючи на зниження на 3,1%, що пояснюється уповільненням розвитку ринку Середземномор'я.

• Франція демонструє темпи зростання (13,7%), консолідуючи себе як четвертий в Європі найбільший ініціативний круїзний ринок.

• Іспанія продовжувала зменшувати обсяги круїзних туристів (- 4,5%), у зв'язку зі зменшенням потужності портів Середземномор'я та припиненню функціонування компанії Ibero Cruises.

• Скандинавський ринок демонструє темп зростання до 5,6% у 2014 році [9].

У той же час в цілому в 2014 році (11 місяців) було побудовано 1681 судно з компенсованим валовим тоннажем у 32 млн т. Лідерами по споруді у 2014 році стали Південна Корея, Китай і Японія. У 2014 році значна частка інвестицій була спрямована в Європу. Спеціалізацією європейського суднобудування залишаються круїзні судна, багатофункціональні суда та суда для освоєння шельфу. Загалом спостерігається тренд зниження обсягу будівництва суден, починаючи з 2011 року (див. рис. 1) [10]. Але вже у 2014 році японська компанія Mitsubishi Heavy Industries отримала замовлення на будівництво двох круїзних лайнерів для найбільшої круїзної корпорації Carnival Corporation, що може стати закінченням абсолютного домінування Європи в розглянутому сегменті суднобудування. У даний час попит на круїзні подорожі задовольняють 63 круїзні лінії. Круїзні компанії планують збільшити додатково ринок своїх послуг за рахунок введення нових морських і річкових круїзних лайнерів загальною пасажиромісткістю до 37 546 місць [9].

Отже, можна з впевненістю стверджувати, що морські круїзи – один із найбільш швидкорослих секторів світового туристичного ринку, що примушує українських підприємців й управлінців морської галузі держави звернути увагу до сучасних проблем розвитку круїзного бізнесу та інвестиційних пропозицій судновласників щодо модернізації портової інфраструктури в басейні Чорного і Середземноморського морів.

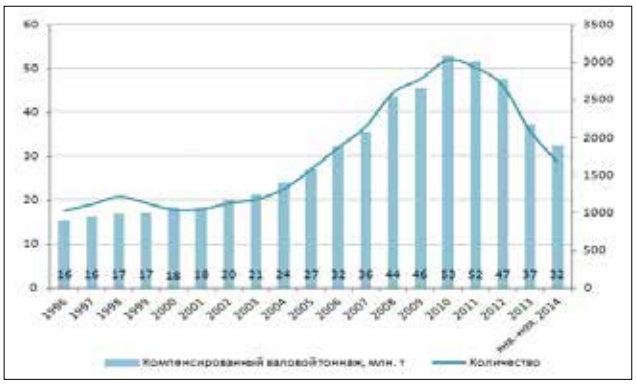


Рис. 1. Динаміка побудови суден у світі за 1996 – 11 міс. 2014 рр. [10].

Слід зазначити, що ефективність функціонування круїзного туризму в Причорноморських регіонах України найбільшою мірою визнача-

ється і тим, що в ньому не враховується така важлива його складова, як модернізація портової круїзної та туристичної інфраструктури, будівництво круїзного флоту. Морський круїзний туризм в нашій країні асоціюється тільки з іноземними морськими комфортабельними лайнерами, які здійснюють плавання між портами України або портами інших країн. Так інвестиції в галузі транспорту в загальному обсязі капітальних інвестицій економіки України за 2013-2014 рр., скоротилися майже у двічі (див. рис. 2) [11].

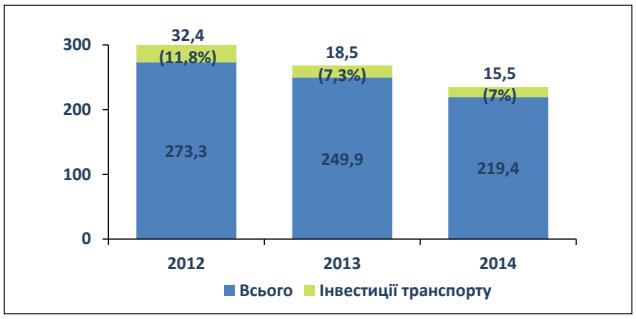


Рис. 2. Інвестиції в галузі транспорту в загальному обсязі капітальних інвестицій економіки України за 2012-2014 рр., млрд грн [11]

А обсяг інвестицій в секторі водного транспорту в 2014 році, складає 0,2 млрд грн або 1% в загальному обсязі галузевіх інвестицій (див. рис. 3) [11]. Проведений аналіз проблем розвитку круїзного ринку показав, що для успішного функціонування ринку морського туризму необхідно комплексний розвиток усіх елементів круїзного судноплавства і відповідної йому регіональної туристичної інфраструктури. Ефективність стратегії розвитку круїзного ринку в Україні визначається, насамперед, чіткістю виділення цільових інвестиційних проектів і ресурсів модернізації портової інфраструктури, що особливо актуально для нових круїзних напрямків бізнесу.

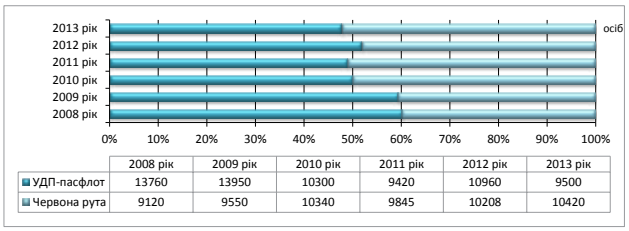
Рис. 3. Розподіл інвестицій в сфері транспорту за секторами в 2014 р., млрд грн [11]

Звернемо увагу, що порти Чорноморського регіону в цілому мають достатньо привабливий туристичний потенціал для розвитку круїзного туризму. За оцінками експертів, кожний круїзний турист під час транзитного заходу судна у порт («суднозаходу») в середньому за 10 годин стоянки витрачає в місті перебування від 50 до 100 євро. Під час заходження до порту одного круїзного судна типу Panamax, місто одночасно відвідує від 2000 туристів. Сума, що витрачається одним туристом у базовому порту (у місті та під час екскурсій), досягає 600 євро за 2-3 дні. Таким чином, круїзне судноплавство дає можливість протягом семи місяців на рік створити умови для гарантованого поповнення місцевих бюджетів (у т.ч. за рахунок туризму, витрат туристів на сферу розваг тощо). До того ж це не призводить до суттєвого збільшення навантаження на наземну інфраструктуру приморських регіонів [12].

Україна в дев'яностих роках XX ст. входила в число лідерів круїзного судноплавства, оперуючи флотом в основних круїзних регіонах світу. У теперішній час, у зв'язку з повною втратою пасажирського флоту, потенціал українських портів Чорного моря використовується не повною мірою. У той же час, з кожним роком збільшується зустрічний потік іноземних туристів на круїзних судах, які прибувають в порти України. Пояснюється це тим, що в найбільш освоєних басейнах Карибського і Середземного морів круїзним суднам стає тісно. Боротьба за клієнтів змушує круїзні компанії шукати нові ринки збуту своїх послуг. Чорноморський басейн підходить для цього як ніякий інший, так як є частиною Середземноморського круїзного ринку [13, с. 298].

Річковий круїзний туризм у структурі в'їзного туристичного потоку України займає незначну позицію: цільовий ринок представляють громадяни Німеччини, Франції, Іспанії, Сполучених Штатів Америки, Канади, Швейцарії, Росії. За узагальненими оцінками за період 2011-2013 років серед іноземних туристів, які користувалися послугами туристичних підприємств України, частка круїзних туристів склала 5,5-7%. При цьому потужності українського річкового круїзного флоту формують 8 суден загальною одночасною місткістю 1618 пасажиро – місць. Внутрішній річковий круїзний туристичний продукт формують круїзна судноплавна компанія «Червона рута» (р. Дніпро) та департамент «УДП-пасфлот» (р. Дунай) судноплавної компанії «Українське дунайське пароплавство» (УДП). Компанія «Червона рута» самостійно проектує комплекс послуг бортового та берегового обслуговування, та залучає турагентів лише на етапі його реалізації. Компанія «Червона рута» є провідним туроператором в Україні та володіє найбільшим туристичним флотом в Україні, який обслуговує близько 10 000 туристів із понад 25 країн щорічно. В 2015 році компанія управляє трьома тепло-

ходами «ріка-море», що курсують по Дніпру і Чорному морю, сучасним прогулянковим кораблем Rosa Victoria, а також флагманом флоту – п'ятизірковим річковим круїзним теплоходом Fidelio. Департамент «УДП-пасфлот» співпрацює з західними круїзними операторами. «УДП-пасфлот» має у своєму розпорядженні також 4 круїзних пасажирських теплохода і 2 екскурсійно-прогулянкових судна. Круїзний флот УДП здійснює круїзи по маршрутах Пассау-Відень-Будапешт-Пассау, Пассау-Вилкове-Пассау. Прогулянкові теплоходи забезпечують екскурсійне обслуговування іноземних туристів в дельті Дунаю. За 2014 рік перевезено 9,5 тис. пасажирів. Круїзні судна УДП працюють на самому конкурентному ринку річкових круїзів. Щорічно спостерігається зростання цього ринку на 5-7%. Тут працює понад 30 круїзних компаній і компаній-туроператорів з Німеччини, Австрії, Швейцарії, Франції, Нідерландів, США, Австралії та Канади. Всього на Дунаї налічується близько 230 річкових круїзних суден [14]. Динаміка обсягів перевезення туристів «УДП-пасфлот» та компанією «Червона рута» за 2008-2013 роки наведено на рисунку 4. Як бачимо компанія «Червона рута» збільшує обсяг надання круїзних послуг у 2012-2013 рр.



	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
УДП-пасфлот	13760	13950	10300	9420	10960	9500
Червона рута	9120	9550	10340	9845	10208	10420

Рис. 4. Динаміка обсягів перевезення туристів «УДП-пасфлот» та компанією «Червона рута» за 2008 – 2013 р.р., осіб

Як підкреслює В.Є. Єрмаченко, зростання загальної кількості міжнародних подорожей, притаманне світовому ринку туризму в останнє десятиріччя, для України не втілилося в збільшення в'їзду туристів-іноземців, хоча за конкурентоспроможністю національного ринку подорожей і туризму провідні закордонні експерти не відносять Україну до аутсайдерів [15, с. 63].

Вирішальну роль у розвитку міжнародних транспортних систем, модернізації українського торгового флоту, доданню нового формату економіки морегосподарського комплексу повинна зіграти Морська доктрина України. Відповідно до Морської доктрини України на період до 2035 р., основними завданнями державної морської політики є підтримка і розвиток морегосподарської діяльності на технологічному, екологічному, соціальному рівні для забезпечення задоволення потреб українського суспільства, конкурентоспроможності на світовому ринку, повного використовування геополітичного потенціалу держави. Також серед задач – забезпечення у внутрішніх водах і територіальному морі України режиму судноплавства, яке відповідає міжнародному морському праву і міжнародним стандартам безпеки, підвищення рівня безпеки судноплавства на українських судах, ефективне здійснення функцій морської адміністрації і інших функцій держави, які передбачені міжнародними договорами України в галузі судноплавства; сприяння розвитку всіх галузей економіки приморських регіонів держави і забезпечення пріоритетності розвитку морегосподарської діяльності [16]. Основною метою державної морської політики України в регіональному аспекті є створення умов для динамічного збалансованого соціально-економічного розвитку приморських регіонів, повне використовування переваг їх розташування.

Наша країна могла б виступити ініціатором створення міжнародного кластера Чорноморських круїзних портів. Круїзний продукт – це той продукт, який складається з багатьох складових, він цікавий тоді, коли до його складу включено не тільки туристичні центри України, але і всі атракції портів країн акваторії Чорного моря. І цей продукт було б простіше просувати на міжнародних ринках, для того щоб перерозподіляти туристичні потоки, в тому числі і на користь портам Чорноморського регіону. Чорне море за своїм географічним положенням не є транзитним, отже, для того щоб виділитися у самостійний напрям для масового круїзного туризму, не менше 5 портів повинні мати інфраструктуру, здатну обслуговувати судна довжиною понад 300 м. Сьогодні таку інфраструктуру мають два чорноморські порти – Одеса (Україна) та Констанца (Румунія). На даний момент здійснюється модернізація потужностей з прийому пасажирів у портах Бургас (Болгарія), Сочі (Росія) та Батумі (Грузія), після завершення якої Чорноморський регіон може заявити про себе як про круїзний напрям для суден масового сегмента (див. рис. 5). Проте для цього необхідно ще модернізувати відповідну інфраструктуру українських портів під судна з посадкою нижче 8,5 м, привести портові збори і митні процедури у відповідність з європейськими нормами.

Рис. 5. Круїзні порти – члени міжнародної асоціації Medcruise [17]

Фахівці вважають, що модернизація портової інфраструктури дозволить щорічно збільшувати кількість суднозаходів в українські порти на 10-15% і щорічно приймати не менше 60 тис. туристів, згладити сезонність і забезпечити роботою туристичну галузь. А надалі приверне в чорноморський басейн і інших міжнародних круїзних операторів. Проектний план розвитку інфраструктури Одеського морського порту наведено на рисунку 6. Розвиток пасажирського комплексу Одеського морського порту передбачає: довести проектну потужність комплексу – до 1 млн пасажирів; довжину причалів – до 1370 метрів; глибину біля причалу – до 11,5 метра. Загальна вартість реалізації інвестиційного проекту складає – 120 млн грн. Форма реалізації проекту – державно-приватне партнерство або інша [11].

Рис. 6. План розвитку інфраструктури Одеського морського порту [11]

Зусилля України та інших країн Причорномор'я зі створення в регіоні умов для прийому круїзних суден починають приносити реальні плоди. Ще один тому доказ – низка успішних переговорів на міжнародному форумі в Аланії (Туреччина, 2014), де українська сторона отримала обнадійливу інформацію від представників великих круїзних операторів. А саме:

- круїзна корпорація Azamara Club Cruises залишилися задоволеною першими чорноморськими круїзами компанії у 2013 році та на даний момент розглядає можливість розширити присутність своїх суден в регіоні;
- компанія TUI Cruises після ретельного вивчення інфраструктури портів запланувала суднозахід лайнера Mein Schiff 2 у 2015 році до Одеси та в інші українські порти;
- круїзний оператор Windstar Cruises також направляє свої судна у Чорне море: заплановано 7 суднозаходів у наступні 2 роки;
- лідер світового круїзного ринку, компанія Royal Caribbean Cruises Ltd як і раніше зацікавлена в можливій концесії пасажирського терміналу в порту Одеса.

У цілому учасники форуму відзначили значний прогрес у розвитку круїзної інфраструктури портів причорноморських держав і зростаючий інтерес туристів до подорожей у цей регіон. За підрахунками туроператорів, щорічний темп зростання числа круїзів із заходом в порти Чорного моря протягом останніх п'яти років складає 10%, а в 2013 році склав рекордні 36% – 546 суднозаходів, близько 300 тис. пасажирів відвідувало туристичні центри регіону [18]. Ускладнення структури організації прийому і обслуговування круїзів вимагають від портів Причорномор'я уміння включатися в комерційні мережі круїзних операторів, регіональних підприємств туризму, перетворюватися на міжнародний центр послуг і один з провідних елементів системи міжнародного круїзного туризму в регіоні і країні. Морегосподарський комплекс, у складі якого провідна роль належить морським торговельним портам, в більшості країн, що мають вихід на морські і океанські шляхи, працює ефективніше, ніж інші галузі національної економіки. Позиціонування України як морської держави вимагає як урахування глобальних тенденцій світової морської торгівлі, так і обліку тих інтеграційних процесів на круїзному ринку, які відбуваються в Чорноморському регіоні. Необхідність розвитку вітчизняного морегосподарського комплексу та портової інфраструктури диктується високою прибутковістю ринку круїзних послуг завдяки визнаним у світі конкурентним перевагам транспортування водними шляхами (екологічність, дешевизна, інвестиційна привабливість тощо).

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень. Таким чином, державним органам, портам і підприємцям круїзного бізнесу необхідно зробити значні зусилля для просування Причорноморського туристичного регіону України на європейському ринку круїзного туризму. Розвиток круїзного судноплавства в умовах міжнародної інтеграції сприятиме розвитку суміжних галузей регіональної економіки (готельний бізнес, громадське харчування, транспорт, суднобудування, судноремонт тощо). Це сприяє залученню інвестицій, створює мультиплікативний ефект розвитку регіональної економіки, а отже – сприяє створенню нових робочих місць. Вирішення стратегічних завдань щодо активізації розвитку ринку туризму в Україні, враховуючи концентрацію наявних ресурсів та світовий досвід, загострення конкурентної боротьби, посилення вимог споживачів, розширення та задоволення їх потреб, обумовлюють розвиток якісних круїзних послуг. За цих умов особливого значення набуває розроблення цілісної круїзної політики держави, що на даний час не відповідає сучасним реаліям.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голубкова И.А. Макроэкономическая ценность круизного судоходства / И.А. Голубкова // Вісник ДІТБ. – 2012. – № 16. – С. 285-289.
2. Жихарева В.В. Современные тенденции развития рынка

круизного судоходства / В.В. Жихарева // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. – 2012. – № 39(2). – С. 153-166.
3. Ємельянова К.С. Сучасні проблеми розвитку круїзного туризму в Чорноморському регіоні / К.С. Ємельянова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2011. – № 2. – С. 108-111.
4. Логунова Н.А. Мировой рынок круизной индустрии: особенности формирования и перспективы развития / Н.А. Логунова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 2(22). – С. 29-34.
5. Мельник І.Л. Інноваційні зміни на ринку круїзного туризму / І.Л. Мельник // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 313-319.
6. Михайлюк О.Л. Економічний, інфраструктурний і екологічний потенціали для розвитку круїзного туризму в Одеській області / О.Л. Михайлюк // Науковий вісник. Одеський національний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2014. – № 10(218). – С. 112-123.
7. Нездойминов С.Г. Морской круизный бизнес как вектор международной интеграции морехозяйственного комплекса Украины / С.Г. Нездойминов, Н.Н. Андреева // Український журнал Економіст. – 2014. – № 7. – С.43-45.
8. Круїзне судноплавство як чинник розвитку приморських регіонів України. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1054/.
9. Cruise Lines International Association (CLIA). Unveils Seven Cruise Industry Outlooks for 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.europeancruisecouncil.com/images/downloads/.pdf.
10. Итоги мирового судостроения 2014 года [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://sudostroenie.info/analitika/16.html.
11. Статистичні дані по інвестиційних проектах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://new.mtu.gov.ua/timeline/Analitika.html.
12. Тенденции в развитии круизного рынка [Електронний ресурс] – Режим доступа : http://portsukraine.com/node/2580.
13. Нездоймінов С.Г. Формування ринку морського круїзного туризму в Причорноморських регіонах України / Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : монографія // За загальною ред. В.Г. Герасименко. – Одеса : Астропринт, 2013. – 304 с.
14. Офіційний сайт ПАТ «Українське дунайське пароплавство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oaoudp.com.ua.
15. Єрмаченко В.Є. Проблеми та перспективи розвитку ринку туристичних послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/issue-4-2015/12-vipusk-4-berezen-2015-r/522-ermachenko-v-e-problemi-ta-perspektivi-rozvitku-rinku-turistichnikh-poslug.
16. Про затвердження Морської доктрини України на період до 2035 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 07.10.2009 № 1307 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/13072009.
17. Офіційний сайт асоціації Medcruise [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.medcruise.com/.
18. Украинский порт впервые избран местом проведения генассамблеи Medcruise [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uspa.gov.ua/ua/golovna/23-novosti/novosti-ampu.

УДК 338.43.01:636.2:658.512

Орел В.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Миколаївської філії ПВНЗ «Європейський університет»

ПОНЯТТЯ СУТНОСТІ ТА ФУНКЦІЙ УПРАВЛІННЯ В ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ

CONCEPT OF THE NATURE AND MANAGEMENT FUNCTIONS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття управління, проаналізовано його сутність. Автором також досліджено основні функції управління, окреслено, що однією із функцій економічного аналізу є контроль, який направлений на виявлення факторів, як і знаходять відхилення та їх причини.

Ключові слова: сільське господарство, менеджмент, соціально-економічні умови, процес, управління, механізми та функції управління, організація, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено понятие управления, проанализирована его сущность. Автором также исследовано основные функции управления, очерчено, что весомой функцией экономического анализа является контроль, который направлен на выявление факторов, что показывают отклонение и их причины возникновения.

Ключевые слова: сельское хозяйство, менеджмент, социально-экономические условия, процесс, управление, механизмы и функции управления, организация, предприятие.

ANNOTATION

In the article the concept of management, analyzes its essence. The authors also studied the basic management functions outlined that one of the functions of economic analysis is to control, which aims to identify factors that are deviations and their causes.

Keywords: agriculture, management, socio-economic conditions, process management, mechanisms and functions of management, organization, company.

Постановка проблеми. Останні десятиліття ознаменувалися бурхливим розвитком ряду підприємств, організацій. Їх діяльність залежить не тільки від кваліфікації персоналу, запровадження новітніх технологій, але й від ефективної системи управління.

Все це вимагає наукового обґрунтування різних аспектів проблеми підвищення ефективності виробництва продукції свинарства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В економічній літературі проблеми управління розглядаються багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Серед них є науковці, О.І. Здоровцов, П.С. Котик, які довели, що процес управління – це важлива складова соціально-економічного розвитку держави [1]. Визнаючи значний вклад науковців у розвиток теоретико-методологічних засад процесу управління, необхідно зазначити, що в результаті ряду досліджень розроблено пропозиції щодо формування концепцій та механізмів управління не тільки народногосподарським комплексом, але й підприємством чи організацією зокрема.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення сутності управління, виокремлення його основних функцій, розгляд процесу управління та його особливостей, які вносять науково-технічна революція в світовий господарський розвиток і господарський розвиток України.

Результати дослідження. Практика управління пережила досить тривалу і глибоку еволюцію. Спочатку власник бізнесу самостійно керував, опираючись на свій власний досвід та інтуїцію. Але розвиток виробництва на рубежі XIX і XX століть по-новому поставив питання управління. З часом, коли бізнес ставав більшим за рахунок масштабів, нових відкриттів та появи нових технологій, управління ставало неефективним та складним. Тоді з'явилась нова особлива форма праці – управління. Для цього необхідним стало отримання нових спеціальних знань.

Необхідність вирішення проблем призвела до активного узагальнення досвіду, до пошуків ефективних методів управління виробництвом і працею, до виникнення науки управління. Основоположником науки управління по праву вважається американський інженер і дослідник M. Porter, який розглядав управлінські функції, а саме: вибір мети; вибір засобів; підготовка засобів; контроль результатів. Актуальними сьогодні є й принципи управління, значну увагу яким приділив француз C. Emmanuel. Управляти, вважав він, це вести підприємство до мети, намагаючись найкращим чином використовувати його ресурси, забезпечувати правильний хід здійснюваних на підприємстві операцій: технічних, комерційних, фінансових, охорони майна та осіб, лічильних, адміністративних [2].

У сучасній економічній літературі наводяться різні визначення управління, причому поняття «менеджмент» та «управління» використовуються як ідентичні, взаємозамінні.

Менеджмент – це управління виробництвом і сукупність принципів, методів, засобів і форм управління виробництвом з метою підвищення ефективності виробництва і його прибутковості [3].

М.І. Кісіль [4] вважає, що управління зручно розглядати як організаційну роботу органів по

об'єднанню і направленню зусиль трудових колективів підприємств, організацій та установ на рішення задач технологічних, економічних і соціально-політичних. На думку А. Маршалла [5] управління виробництвом – це необхідні зусилля його функціонування, особлива виробнича функція цілеспрямованого впливу на працівників, що забезпечує узгодженість їх дій в різноманітних виробничих процесах. З цього визначення випливає, що управління – це функція системи виробництва.

Можна констатувати також, що управління – це процес впливу на керовані параметри системи організації виробництва. Тому справедливим є твердження про те, що процеси управління та виробництва невіддільні. Управління немислиме без виробництва, і будь-яке виробництво неможливе без управління [6].

Визначення управління як структури, на наш погляд, є також не точними, оскільки кожна система, в тому числі система управління, природно, має певну упорядкованість елементів, тобто структуру. У той же час, система управління може бути як в статиці, так і в динаміці, але це відноситься, знову ж таки, не до правління, а до системи управління.

По-різному трактується соціально-економічна сутність управління. Одні дослідники відносять управління до базису, інші – до надбудови, треті вважають його специфічним проявом економічних і підстроювальних відносин одночасно. Зустрічаються визначення самоорганізації та управління, позбавлені соціально-економічної та юридичної сутності. В окремих дослідженнях управління, по суті, зводиться до вибору, накопичення, зберігання, переробки та видачі інформації.

Найбільш обґрунтоване визначення сутності управління дано академіком О. Бабенко, який зазначає, що управління – це організація діяльності людей для забезпечення продуктивного використання матеріальних ресурсів з метою виконання поставлених завдань та отримання необхідних виробничих результатів» [9].

Управління виступає як цілеспрямований вплив на колектив людей, що беруть участь в трудових і виробничих процесах суспільної праці і 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 і, по-третє, підготовку системи наступних доцільних дій з коригуванням на основі врахування результатів попереднього процесу.

Таким чином, управління виробництвом означає здійснення рішення, прийнятого людьми на основі зібраної, повністю сприйнятої по можливості всебічної інформації. Звідси випливає, що управління виробництвом являє собою видачу командної інформації, утвореної на основі рішень, отриманих шляхом переробки інформації, що надійшла. З розвитком підприємств з'являються та ускладнюються зв'язки, тобто підприємство стає великим та складним організмом. Саме тому управління націлено на підтримку цих зв'язків та їх належне регулювання.

До теперішнього часу немає однозначного вирішення питання визначення поняття функції управління. Від науково-обгрунтованого рішення даного питання залежить об'єктивність класифікації функцій, їх зміст. Функції управління обумовлені різноманіттям суспільного виробництва і складністю управління ним. Наслідком цього є відокремлення окремих видів управлінської діяльності.

Під функцією управління розуміють відносно самостійні етапи управлінської діяльності або ту спеціалізовану частину, яка носить інформаційний характер під час процесу управління.

Під функцією контролю слід розуміти один із видів управлінської діяльності, що відрізняється єдністю і однорідністю змісту, однотипністю засобів і методів виконання та спрямований на вирішення певної задачі. В даному визначенні міститься ознака, на підставі якої проводиться визначення функції управління (єдність і однорідність змісту, однотипність засобів і методів виконання); вказується, що функція управління спрямована на вирішення тільки певної задачі; обґрунтовується мета діяльності (рішення певної задачі).

Отже, задачею управління є особливий вид діяльності певної категорії людей, які мають організувати та підтримувати ефективну роботу підприємства.

Різні вчені (П.М. Музика, Я.І. Лукомський) визначили основні функції управління – планування, організація, керівництво, координація та контроль. Також було виділено додаткові функції управління - загальне керівництво; оперативне управління виробництвом; техніко-економічне планування та аналіз; організація праці; матеріально-технічне постачання і збут продукції; облік і звітність; робота з кадрами. В.П. Печко функції управління в сільському господарстві розмежував таким чином: загальне керівництво та оперативне управління виробництвом; планування виробничо-фінансової діяльності підприємства і його підрозділів; організація, нормування і оплата праці; розробка і вдосконалення технології виробництва; проведення профілактичних, ветеринарно-санітарних і лікувальних заходів; механізація виробництва та ремонтне обслуговування; матеріально-технічне забезпечення виробництва і реалізація продукції; організація обліку, фінансів і аналізу господарської діяльності підприємства і його підрозділів; комплектування і підбір кадрів; організація охорони праці і техніки безпеки; контроль за господарською діяльністю і перевірка виконання.

Ряд авторів пропонують класифікувати функції управління на три групи: функція попереднього управління, яка, в свою чергу,

розподілена на функції встановлення цілей, прогнозування та планування; функція оперативного управління, яка включає організацію і мотивування; функція заключного управління представлена контролем.

А.Є. Воронкова у своїх працях [8] визначила, що діяльність підприємства залежить від прогнозування, проектування, планування, нормування, обліку, аналізу, контролю та регулювання. А.М. Ємельянов, А.І. Ієвлев, А.А. Ніконов та ін [9] стверджували, що процес менеджменту передбачає виконання функцій планування, організації, координації, контролю, мотивації. Подібні функції виділяють С.А. Володін [10] і Б.В. Данилів [11]: планування, організацію виконання плану, стимулювання виконавців, контроль виконання і оперативне регулювання цілей та плану діяльності в цілому.

Аналізуючи наявні в економічній літературі переліки функцій управління, ми дійшли висновку, що рядом економістів змішуються поняття «функції управління» і «види управління».

В деяких роботах до видів управління відносять планування, організацію, стимулювання, оперативне регулювання, облік, контроль, ініціативу і змагання [12]; в інших – планування, облік, аналіз і регулювання; в третіх – планування, організацію, стимулювання, аналіз, облік і контроль; в четвертих – визначення цілей, планування, прийняття рішень, організацію, контроль.

З наведених визначень можна зробити висновок про те, що під видами управління розуміються його функції, що є не обґрунтованим, так як вид управління і функція управління принципово різні поняття.

Висновки. Отже, задачею управління є особливий вид діяльності певної категорії людей, які мають організувати та підтримувати ефективну роботу підприємства, а тому на основі проведеного всебічного аналізу ми вважаємо за можливе виділити такі основні функції управління виробництвом: прогнозування, планування, нормування, організація, контроль, регулювання, облік і аналіз.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аграрна економіка : підручник / Д.К. Семенда, О.І. Здоровцов, П.С. Котик та ін. ; за ред. Д.К. Семенди та О.І. Здоровцова. – Умань : УВПП, 2005. – 318 с.
2. Економіка та організація інноваційної діяльності: підручник / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан [та ін.]. – 3-тє вид. – К.: Центр учбовоїлітератури, 2007. – 622 с.
3. Интенсивное развитие агропромышленного комплекса / [А.М. Емельянов, А.И. Иевлев, А.А. Никонов и др.]; под ред. А.М. Емельянова. – М. : Агропромиздат, 1987. – 303 с.
4. Кісіль М.І. Критерії і показники економічної ефективності малого та середнього бізнесу на селі / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 59–64.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3 т. : пер. с англ. / А. Маршалл. – М. : Изд. группа «Прогресс» : Фирма «Универс», 1993.
6. Кожушко Л.Ф. Екологічний менеджмент: підручник / Л.Ф. Кожушко, П.М. Скрипчук. – К.: ВЦ «Академія», 2007. – 432 с.
7. Бабенко О. Свинарство в Китаї – світовомулідері з виробництвасвинини [Електронний ресурс] / О. Бабенко. – Режим доступу: http://agritour.com.ua/text/read/226/
8. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А.Е. Воронкова. – Луганск : ВНУ, 2000. – 316 с.
9. Интенсивное развитие агропромышленного комплекса / [А.М. Емельянов, А.И. Иевлев, А.А. Никонов и др.]; под ред. А.М. Емельянова. – М. : Агропромиздат, 1987. – 303 с.
10. Володін С.А.. Концептуальні положення створення високоефективної інноваційної системи ведення свинарства / С.А. Володін // Економіка АПК. – 2006. – №1. – С. 72-82.
11. Данилів Б.В. Розвиток свинарства на індустріальній основі / Б.В. Данилів // Економіка АПК. – 2008. – № 10. – С. 16–25.
12. Лінник Є.С. Регулювання економіки як один із факторів її ефективного функціонування в ринкових умовах : зб. наук.пр. Черкаського держ. технол. ун-ту / Є.С. Лінник, Г.М. Коваленко, Т.М. Одінцова. Сер. «Економічні науки». – Черкаси : ЧДТУ, 2003. – Вип. 8. – 292 с.

УДК 332.012.334

Свида І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Мукачівського державного університету

ЗАВДАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТІВ, ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

TASK OF THE REGIONAL POLITICS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT: DETERMINATION OF PRIORITIES, SOLUTIONS

АНОТАЦІЯ

Досліджено проблеми забезпечення сталого розвитку на рівні регіону через здійснення заходів регіональної державної політики. Виділено цілі сучасної регіональної політики сталого розвитку регіону. Наголошено на проблемі формування системи наукових поглядів на механізми забезпечення сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, регіон, регіональна політика, стратегія розвитку регіону, пріоритети розвитку.

АННОТАЦИЯ

Исследованы проблемы обеспечения устойчивого развития на уровне региона через осуществление мероприятий региональной государственной политики. Выделены цели современной региональной политики устойчивого развития региона. Акцентировано внимание на проблеме формирования системы научных взглядов на механизмы обеспечения устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, регион, региональная политика, стратегия развития региона, приоритеты развития.

ANNOTATION

The problems of sustainable development at the regional level through the implementation of measures of regional public policy. Highlight a modern regional policy goals of sustainable development. Emphasized the problem of forming a system of scientific views on the mechanisms for ensuring sustainable development.

Keywords: sustainable development, region, regional policy, regional development strategy, development priorities.

Постановка проблеми. Універсальна взаємодія між людиною і довкіллям є головною передумовою для існування людства. Природоохоронній діяльності приділяється все більше уваги в багатьох країнах світу. Висока пріоритетність екологічних факторів сприяла тому, що природозахисна діяльність стала сферою міжнародних відносин.

Завдання реалізації стратегії сталого розвитку в сукупності вирішення соціально-економічних та екологічних проблем має загальносвітовий характер та є актуальним для всіх країн. Однак починати потрібно з регіонального рівня, тому ефективна регіональна політика та надійні методи її реалізації відіграють вирішальну роль у складному і відповідальному завданні втілення стратегії сталого розвитку. Існує об'єктивна необхідність в глибоких фундаментальних дослідженнях процесів регіоналізації, застосуванні стратегічних підходів до побудови моделей продуктивного функціонування регіонів на принципах сталого розвитку.

Мета статті – дослідити головні цілі регіональної політики забезпечення сталого розвитку на сучасному етапі, визначити їхню пріоритетність і шляхи долання перешкод у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням процесів сталого розвитку регіонів присвячені роботи І.М. Вахович [3], З.В. Герасимчук [5], М.А. Голубця [6], Б.М. Данилишина [7], С.І. Дорогунцова [7], А.Б. Кондрашихіна [19], Н.А. Супрун [17], Л.Г. Чернюк [20] та інших. Вчені акцентують увагу на необхідності наукового обґрунтування стратегічних орієнтирів регіонального розвитку на засадах сталості [7], підвищення конкурентоспроможності регіонів України [5], фінансовому забезпеченню сталого розвитку [19]. Незважаючи на це, стратегічні напрями реалізації регіональної політики сталого розвитку залишаються недостатньо вивченими й вимагають більш ретельного наукового аналізу.

Основні результати дослідження. В умовах ринкових перетворень в Україні відчувається брак теоретико-методологічних підходів і прийомів здійснення регіональної політики задля адаптації регіональних господарських комплексів до розвитку на засадах сталості. Причина в тому, що в умовах соціально-економічної кризи, в якій перебуває Україна уже котрий поспіль рік, важко дотримуватися умов гармонійної рівноваги між економікою, екологією та суспільством. Регіональна політика сталого розвитку є цілеспрямованою діяльністю держави, що спирається на певні принципи та завдання. Саме від вдало визначених завдань та шляхів їхньої реалізації залежить результативність державної політики й добробут спільноти.

Світовий досвід доводить, що баланс сил в державі, її територіальна цілісність та поступовий прогрес залежить від врахування державою специфіки та можливостей розвитку регіонів, розширення їх прав та обов'язків в сфері реалізації державної регіональної політики. Особливої актуальності процеси регіоналізації набули в Західній Європі. Майже в кожній розвиненій країні окремі регіони (внаслідок соціально-економічних, техніко-технологічних, організаційно-просторових факторів чи ресурсозабезпечення) відіграють важливу роль у розвитку економіки та часто мають вирішальний вплив на внутрішню та зовнішню політику держави.

Регіон стає фактично стержнем державної влади: владні повноваження від національного рівня переходять до регіонального, що сприяє укріпленню ролі регіонів у державі. Фактично всі проблеми соціально-економічного та екологічного характеру беруть свій початок на регіональному (місцевому) рівні, а потім набирають державних, глобальних масштабів, втягуючи у свою «орбіту» все більше територій. У зв'язку з цим починати глибинні та всебічні реформи в соціально-економічній та екологічній політиці слід з регіонального рівня, а не тільки на макрорівні. Тому все більше набувають актуальності питання забезпечення регіонального підходу при здійснення політики сталого розвитку.

У сучасних умовах активізується взаємодія між механізмами ринкового саморегулювання та державного управління регіональним розвитком. Ринкова економіка з її механізмами нездатна сама по собі, без втручання органів державної влади, забезпечити найбільш підходящі умови для комплексного вирішення проблем територіального розвитку, сприяти подоланню територіальних диспропорцій та сприяти соціальній захищеності й покращенню якості життя населення. Тому органам державної влади необхідно подбати про практичний інструментарій управління соціально-економічними процесами. Слід спрямовувати зусилля на підтримку сталого характеру регіонального розвитку. Так, розроблена Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року спрямована на визначення завдань та інструментів для розв'язання соціальних проблем, підвищення рівня економічного потенціалу територій, продуктивності їх економіки, прибутковості бізнесу та доходів населення і, як наслідок, створення умов для загального підвищення соціальних стандартів, якості життя та розвитку бізнес-середовища.

Політика регіонів може не завжди співпадати із загальною політикою держави, так як регіони мають власну специфіку, що впливає на їх спеціалізацію та профільні напрями розвитку. В той же час політика регіонів не повинна вступати в протиріччя із положеннями загальнонаціональної стратегії розвитку та бути погодженою з центральними органами управління.

Так, концепція стійкого розвитку є визнаним світовою спільнотою стратегічним вектором світового розвитку на XXI століття, але в той же час при її реалізації варто брати до уваги особливості національного та територіального розвитку. Економічний стан різних країн та їх регіонів, соціальна політика та екологічне середовище спонукають до необхідності

Рис. 1. Цілі регіональної політики сталого розвитку

індивідуального підходу при складанні й реалізації просторової стратегії на засадах сталого поступового розвитку. Наявні відмінності у розвитку та ресурсному забезпеченні найбільшою мірою впливають на можливості забезпечення збалансованого розвитку соціальної, економічної та екологічної сфер регіону.

За своєю структурою політика регіонального сталого розвитку досить громіздка і включає наступні блоки: економічна, соціальна та екологічна політика. Лише за поєднання цих взаємопов'язаних та взаємозалежних блоків можлива реалізація політики сталого розвитку регіону (рис. 1).

Розглянемо їх більш детально. Головним є блок Соціальна політика регіону. Ключовими індикаторами регіональної соціальної політики сталого розвитку є наступні: охорона здоров'я населення, освіта та наука, соціальний захист, матеріальне забезпечення, культура населення, доступність інформаційно-комунікаційних технологій.

Екологічний блок політики сталого розвитку регіону включає такі індикатори стану довкілля: стан повітря, водних, земельних, сировинних ресурсів, біорізноманіття, ризики природних та техногенних катаклізмів.

Складовими економічного блоку політики сталого розвитку регіону є такі: структура галузевого комплексу регіону, моделі виробництва та споживання, фінансова спроможність, інноваційно-інвестиційна привабливість, розвиток інфраструктури, ділова активність господарюючих суб'єктів регіону.

Між трьома перерахованими блоками існує прямий та зворотний зв'язок. З метою забезпечення здоров'я населення, створення сприятливих умов проживання та високої продуктивності праці важливим завданням є підтримка екологічної рівноваги. Витрати на природоохоронну діяльність, відтворення та раціональне використання природних ресурсів, поступове покращення екологічної ситуації, окультурення територій, формування сприятливого економічного та правового середовища для ведення екобізнесу та виробництво екобезпечної продукції за використання екотехнологій позитивно вплине на стан довкілля, здоров'я та працездатність теперішніх та прийдешніх поколінь.

Концентрація тільки на збільшенні економічних показників розвитку промисловості, за максимального використання природних та трудових ресурсів, призвів до катастрофічних наслідків у навколишньому середовищі, що не може не відбитися та здоров'ї та тривалості життя людей. Тому існує об'єктивна необхідність до переходу на енергоємні та ресурсозберігаючі технології, стимулювання інвестиційних вкладень в інноваційні зрушення та інтелектуалізацію виробництва, належної утилізації накопичених шкідливих відходів.

Отже, до завдань державної регіональної політики сталого розвитку можна віднести:

1. Перехід на використання екологічних природо-, енерго- і матеріало-зберігаючих технологій, що дасть можливість покращити стан довкілля, дозволить вирішувати ресурсно-екологічні проблеми, а це позитивно вплине і на якість життя та стан здоров'я населення.

2. Раціональне природокористування, охорона і створення умов для відтворення природних ресурсів, рекреаційне природокористування, підтримання екологічної безпеки, що сприяло б екологічному благополуччю населення.

3. Регулювання демографічної ситуації в регіонах, забезпечення соціальної справедливості та соціальних гарантій населенню, створення достойних умов та оплати праці з метою покращення матеріального добробуту та соціального благополуччя кожної родини.

Для реалізації зазначених вище завдань необхідне стале фінансове забезпечення. Воно залежить від державного фінансування регіонального розвитку. Тому для успішної реалізації регіональної політики сталого розвитку в першу чергу необхідні державні фінансові та інвестиційні вливання.

При реалізації політики сталого розвитку в регіонах у першу чергу варто врахувати регіональну специфіку територій.

Соціальний сталий розвиток регіону залежить від таких факторів:

- демографічної ситуації в регіоні;
- вікових та освітньо-кваліфікаційних характеристик регіонального ринку праці;
- дотримання соціальних гарантій та рівень здійснення соціального захисту населення регіону;
- вчасності виплат та достатності фінансових засобів для провадження соціальної політики в регіоні;
- розвитку соціальної інфраструктури;
- доступності, якості та рівня забезпечення товарами першої необхідності (продуктами харчування, ліками тощо) населення регіону;
- наявності пільгових, безкоштовних (спонсорських) соціальних проектів, ініціатив, направлених на підтримку соціально незахищених верств населення, інвалідів, одиноких тощо;
- доступності отримання якісної освіти для всіх бажаючих;
- можливості покращення матеріального стану за рахунок роботи з відповідними умовами та належною оплатою праці, з отриманням гарантованих державою пільг: відпусток, вихідних днів, доплат;
- загального рівня соціально-економічного розвитку регіону;
- стану довкілля.

Екологічний сталий розвиток регіону залежить від:

- наявності, рівня використання та можливостей відтворення природо-ресурсних компонентів регіону;
- забезпечення постійного моніторингу за станом природних ресурсів регіону;

- формування топографічних карт місцевостей регіону з поміткою розташування ресурсів, якості грунтів, земель сільськогосподарського призначення тощо;
- створення баз даних обліку ресурсів регіонів, контроль за їх станом та рівнем використання;
- дотримання природоохоронних заходів щодо захисту навколишнього середовища від антропогенного впливу людини;
- рівень використання безпечних технологій в регіоні.

Економічний сталий розвиток регіону залежить від таких факторів:
- господарського освоєння територій;
- галузевої спеціалізації та структурних особливостей регіону;
- техніко-технологічного забезпечення та інноваційної активності;
- наявності та доступності природних ресурсів, їх локалізація в регіонах;
- визначення пріоритетних напрямів господарювання в регіоні та їх інвестиційна підтримка;
- системи стимулювання економічної діяльності, екологічних преференцій;
- правової захищеності суб'єктів господарювання;
- міжгалузевих та міжрегіональних зв'язків;
- інфраструктурного забезпечення;
- розроблених державних регіональних програм, проектів сталого соціально-економічного розвитку регіонів, їх фінансування.

Соціальна сфера, з одного боку, забезпечує ринок праці трудовими ресурсами та своїм рівнем екологічної культури впливає на довкілля. З іншого боку, екологічний стан довкілля та рівень виробництва безпосередньо впливають на рівень та якість проживання населення.

Природні ресурси та природні умови є основою формування економічного життя суспільства та життєдіяльності населення в цілому. Для охорони навколишнього середовища необхідні значні кошти. Тому особливої актуальності набуває екологічне обґрунтування природоохоронних заходів та аналіз їх ефективності з точки зору ринкової економіки.

Економічна система намагається максимально використати природні та трудові ресурси, максимізуючи ефект від їх використання. Таким чином збільшується валовий продукт країни, який впливає на соціальне та екологічне середовище шляхом підтримки державою соціальної політики та впровадження різних екологічних заходів.

Упровадження зазначених складових сталого розвитку на регіональному рівні та встановлення між ними безпосередніх взаємодій дозволить комплексно відстежувати їх ефективність. Саме органам місцевого самоврядування належить ініціатива та надаються повноваження щодо втілення заходів ефективної регіональної політики у межах системи державної регіональної політики.

Висновки. Ефективне здійснення політики сталого розвитку не можливе без залучення регіонів. Регіон включає триєдність середовищ: природного, соціального та економічного (матеріального).

Особливу роль у здійсненні політики сталого розвитку мають відігравати органи місцевого самоврядування і регіонального управління, які повинні досліджувати регіональні механізми реалізації основних постулатів концепції сталого розвитку регіону.

Незважаючи на актуальність теми сталого розвитку, особливо у контексті розвитку регіонів, в економній науці на даний час не сформовано загальноприйняту систему наукових поглядів на важелі забезпечення сталого розвитку. Це ускладнює реалізацію програм, концепцій, стратегій соціально-економічного розвитку країни в цілому та її регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адміністративно-територіальний устрій України. Історія. Сучасність. Перспективи : монографія / Куйбіда В.С., Павленко В.П., Яцюк В.А. та ін. – К. : Секретаріат Кабінету Міністрів України, 2009. – 615 с.
2. Бильчак М.В. Совершенствование метолодогических аспектов развития приграничного региона: моделирование, методика, инструментарий регулирования 2011 : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика) / Бильчак М.В. ; ФГАОУ ВПО «Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта». – Калининград, 2011 г. – 24 с. – рос., с. 10.
3. Вахович І.М. Фінансова політика сталого розвитку регоіну: методологія формування та механізми реалізації : монографія // Вахович І.М. – Луцьк, «Надстир'я», 2007 р. – 493 с.
4. Волик С.В. Забезпечення сталого розвитку регіонів засобами державного управління [Текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2011-2/.../12.pdf.
5. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика : монографія / Герасимчук З.В. – Луцьк : Надстир'я, 2008. – 528 с. – С. 87, с. 90.
6. Голубець М.А. Концептуальні засади сталого розвитку гірського реґіону [Текст] / М.А. Голубець. – Львів : Поллі, 2007. – 288 с.
7. Данилишин Б.М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, В.С. Міщенко, В.Я. Коваль, О.С. Новоторов, М.М. Паламарчук. – Київ, РВПС України. 1999. – 716 с.
8. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку // Дейлі Г. – К. : Інтелсфера, 2001. – 312 с., с. 58.
9. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
10. Концепції переходу України до сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // www.mns.gov.ua/laws/laws/nuclear/92.htm.
11. Лапаева М.Г. Управление социально-экономическим развитием региона в условиях становления сетевой экономики : [монография] / М.Г. Лапаева, И.Н. Корабейников, Е.Н. Макеева. – Оренбург : ИПК ГОУ ОГУ, 2009. – 268 с., с. 114.
12. Маниліч М.І. Трансформація регіонального економічного

механізму : [монографія] / М.І. Маниліч. – Чернівці : Книги-XXI, 2004. – 164 с., с. 11.
13. Національна парадигма сталого розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ecos.kiev.ua/ Dopovid_nacionalna_paradygma_stalogo_rozvytku.pdf.
14. Національна стратегія розвитку – Україна-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : new-ukraine.org.ua/projects/112846258.
15. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua.
16. Симкин Д.Г. Теоретические основы развития региона в современных условиях / Д.Г. Симкин // Вестник ОГУ. – 2010. – № 8(114). – С. 114-117.
17. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку бізнесу / Н. Супрун // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 61-74.
18. Україна: проблеми сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.state-gov.sumy.ua.
19. Фінансова система регіонів: проблеми та перспективи : монографія [Текст] / Богдан Н.І., Віленчук О.М., Дейнеко Л.В. та ін. ; за заг. ред. А.Б. Кондрашихіна, В.К. Присяжнюка. – К. : АМУ, 2014. – 543 с.
20. Чернюк Л.Г. Державне регулювання економіки : навчальний посібник для дистанційного навчання / Чернюк Л.Г., Пішеніна Т.І., Пепа Т.В. // Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна». – К. : Університет «Україна», 2007. – 322 с.

УДК 338.48.330

Турло Н.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Академії праці, соціальних відносин і туризму

РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПОДІЛЬСЬКОГО РЕГІОНУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

RECREATIONAL AND TOURIST POTENTIAL OF THE PODILSKI REGION AND ITS IMPACT ON THE TOURISM SECTOR DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена вивченню сучасного стану та подальших перспектив розвитку Подільського туристичного регіону. Особлива увага приділяється вивченню рекреаційно-туристичного потенціалу та рекреаційно-туристичної інфраструктури регіону. Визначено перспективні для Поділля види туризму.

Ключові слова: Подільський туристичний регіон, рекреаційно-туристичний потенціал, рекреаційно-туристична інфраструктура.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению современного состояния и дальнейших перспектив развития Подольского туристического региона. Особое внимание уделяется изучению рекреационно-туристического потенциала и рекреационно-туристической инфраструктуры региона. Определены перспективные для Подолья виды туризма.

Ключевые слова: Подольский туристический регион, рекреационно-туристический потенциал, рекреационно-туристическая инфраструктура.

ANNOTATION

The paper studies the current state and future prospects of the Podilski tourist region. Particular attention is paid to the recreational and tourism potential and recreational and tourism infrastructure of the region. The promising types of tourism for Podilski region were defined.

Keywords: Podilski tourist region, recreational and tourism potential, recreational and tourism infrastructure.

Постановка проблеми. У сучасній світовій економіці туризм відіграє все більш значну роль. Він сприяє демократизації суспільства, підвищенню культурного рівня людей, поліпшенню здоров`я населення, вносить свій внесок у соціально-економічний розвиток регіонів і країни в цілому. Туризм сприяє надходженню фінансових ресурсів, зростанню попиту на товари та послуги, на вироби місцевої промисловості. Розвиток туризму у регіонах дозволяє збільшити доходи регіональних і місцевих бюджетів, що призводить до підвищення рівня життя населення. Збільшення об'єктів туризму, оновлення готельного господарства позитивно впливають на стан кон'юнктури у будівництві та інфраструктурі, дозволяє вирішити проблеми зайнятості та екології у регіоні.

Враховуючи велике значення туристичної сфери, Україна задекларувала її одним з пріоритетних напрямів розвитку національної економіки. У зв'язку з цим питання проведення якісної оцінки та регулювання туристичної привабливості регіону набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами становлення та розвитку туристичної сфери в Україні займається багато вчених. Так, В.Я. Гавран досліджує формування привабливості рекреаційно-туристичних комплексів з метою залучення інвестицій; А.В. Мокляк наводить оцінку та систематизує чинники, що визначають привабливість комплексу міжнародного туризму України для іноземців; О.В. Музиченко-Козловська надає рекомендації щодо визначення туристичної привабливості території в першу чергу стосовно якості довкілля. Проте в сучасних умовах виникає гостра потреба вивчення та оцінки кожного компонента, що формує туристичну привабливість регіону.

Мета статті полягає у діагностиці сучасного стану та перспектив розвитку туристичної сфери на Поділлі. Виходячи з поставленої мети, автор ставить наступні завдання:

- охарактеризувати та оцінити рекреаційно-туристичний потенціал Подільського туристичного регіону;
- розглянути регіональну рекреаційно-туристичну інфраструктуру;
- визначити перспективи розвитку туристичної сфери Поділля.

Виклад основного матеріалу дослідження. Подільський туристичний регіон, до складу якого входять Вінницька, Тернопільська та Хмельницька області, має зручне економіко-географічне та туристичне положення. Близькість його до державного кордону України з Білоруссю, Молдовою, Румунією, Польщею, Угорщиною, Словаччиною є передумовою міжнародного туристичного обміну.

Територія Подільського регіону характеризується помірно-континентальним кліматом з великим впливом циклонів в усі пори року і з найбільшою кількістю опадів у травні-липні. Середньорічні температури коливаються в межах 7,0–8,9°С у північній і південно-східній частинах. Влітку температура може підвищуватися до 38°С, а взимку – знижуватися до -34°С. Період з температурою понад 10°С становить 155–185 днів.

На території регіону зосереджена значна кількість річок. Їх загальна довжина становить 11,2% від загального показника по Україні.

Для організації рекреації та туризму значний інтерес мають природні ділянки річок Дністер, Південний Буг, Смотрич, Случ [1–3].

На Поділлі озер мало, а ставків – 5893 од., що становить близько 1/5 усієї їх кількості в країні, площа водної поверхні – 40,4 тис. га. Значний рекреаційний потенціал мають водосховища із площею водної поверхні 98,0 км^2. Найбільшими водосховищами регіону є Дністровське та Заложцівське [1–3].

Потенціал рекреаційних ресурсів – 769,5 тис. га, що становить 19,1% від загального показника по країні, в т. ч. у Вінницькій області – 290,7 тис. га, Тернопільській – 207,0, Хмельницькій – 268,2 тис. га. Рекреаційні ресурси освоєні на 103,0 тис. га, або 13,4% загальної площі. Потенційна місткість природних ландшафтів – 1899 тис. осіб., або 12,5% до загального показника.

Найбільша питома вага природного рекреаційного потенціалу зосереджена в Хмільницькому (10% від регіонального значення), Вінницькому (3,1%) та Кам'янець-Подільському районах (4,6%).

В межах Поділля є 12 освоєних та розвіданих родовищ мінеральних вод, серед яких найбільші експлуатаційні запаси зосереджені у Вінницькій та Хмельницькій областях. Тернопільська область має п'ять родовищ з надзвичайно високим потенціалом прогнозних запасів мінеральних вод, за яким займає третє місце в країні та має великі перспективи для розвитку санаторно-курортної галузі.

Найбільш цінні гідромінеральні ресурси регіону – це Новохмільникське та Хмільникське родовища радонових вод у Вінницькій області, на базі яких функціонує широко відомий бальнеологічний курорт загальнодержавного значення «Хмільник».

На території Вінницької області розробляються родовища підземних мінеральних вод, серед яких Острівне, Тяжилівське, Черепашинське, Реґіна, Немирівське, Новохмільницьке, Хмільницьке.

Експлуатаційні запаси мінеральних вод Поділля оцінюються у 7127 куб. м на добу, що становить 11,1% до загальних запасів мінеральних вод країни, а використовується лише 922,1 куб. м на добу, або 12,9%.

У даному регіоні існує 30 родовищ торф'яних грязей, але практично використовується два – «Войтовецьке» (Вінницька область) та «Конопківське» (Тернопільська область).

Ландшафтні рекреаційні ресурси Поділля, доволі значні – 765,9 тис. га, що складає 9,9% від загальної кількості по Україні. Площа лісів регіону – 866,6 тис. га, (9,2% від площі усіх лісів країни), лісистість території – 12,05%. Ліси рекреаційного призначення займають 100,8 тис. га, що складає 4,5% площі рекреаційних лісів України та 12,5% лісів регіону.

Площа закріплених мисливських угідь регіону становить 4683,4 тис. га (10,1% мисливських угідь країни), в тому числі: у Вінницькій області – 2135,1 тис. га, Тернопільській – 972,9, Хмельницькій – 1575,4 тис. га. Мисливська фауна досить різноманітна: понад 50 видів птахів та 20 видів ссавців.

Однією з найважливіших складових рекреаційних ресурсів Поділля є об'єкти природно-заповідного фонду (ПЗФ), яких в межах регіону зареєстровано 1439 од. В регіоні заповідано 8,4% території, в тому числі у Вінницькій – 2,6%, Тернопільській – 8,7% і Хмельницькій – 15,5% (площа ПЗФ області є найбільшою в країні).

Найбільш туристично привабливими об'єктами ПЗФ є національний природний парк «Подільські Товтри», «Кременецькі гори» та Центрально-Подільський, а також регіональні ландшафтні парки – Зарваницький, Загребелля, Дністровський каньйон, природний заповідник «Медобори».

Культурно-історичні пам'ятки на території Поділля розміщені нерівномірно: найбільше їх збереглося в західній частині, трохи менше – в центрі і ще менше – на сході.

Під охороною держави в регіоні знаходиться 46 пам'яток археології, історії та монументального мистецтва, 2000 пам'яток архітектури та сім історико-культурних заповідників. Найбільше (39,9%) історико-культурних пам'яток Поділля зосереджено на території Тернопільської області.

За оцінкою рейтингу областей щодо історико-архітектурного потенціалу України, області Поділля займають високі позиції. Так, за кількістю цих пам'яток Хмельницька область посідає четверте місце (6% від загальної кількості по країні), Тернопільська – 7 (4,54% від загальної кількості по країні), а Вінницька – 8 (4,52% від загальної кількості по країні). Хронологічний діапазон пам'яток охоплює сім століть: з XIV по XX.

Пріоритетними видами туристичної діяльності Подільського регіону залишаються внутрішній та виїзний туризм. Так, туроператорами та турагентами протягом 2014 р. було обслуговано 65,137 тис. осіб. При цьому за кордон виїжджало 31,617 тис. осіб (48,5% від загальної чисельності туристів та екскурсантів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності Поділля), питома вага внутрішніх туристів склала 26,4% від загального туристичного потоку регіону. Крім того, регіональними туристичними підприємствами у 2014 р. було обслуговано 16,3 тис. екскурсантів, що становить 1,4% від їхньої загальної чисельності в Україні. Іноземні туристи, за офіційною статистичною інформацією, у минулому році регіон не відвідували [4, с. 36, 69]. Отже, Подільський регіон був і залишається регіоном – постачальником на світовий ринок міжнародного туризму (табл. 1).

Головними причинами незначної кількості іноземних туристів на Поділлі у попередніх роках та їх відсутність у 2014 р. поясню-

ється нестабільною економічною та політичною ситуацією в Україні в цілому, недостатньо розвиненою матеріально-технічною базою туристичних підприємств, відсутністю туристичної інфраструктури належного рівня обслуговування, невідповідністю цін послуг рівню якості та сервісу, вартістю в'їзної візи.

За метою структура подорожування виглядає так: дозвілля та відпочинок – 93,95%, на другому місці – діловий туризм (0,97%), на третьому – спортивний (0,94%), на четвертому – лікування (0,2%), на п'ятому – інше (3,95%) [4, с. 39, 70].

Для обслуговування приїжджих у регіоні станом на 01.01.2015 р. працювало 215 готелів та аналогічних засобів розміщення, що становить 8,1% від загального показника по країні [5–8]. По областях кількість готелів та аналогічних засобів розміщення наступна: у Хмельницькій – 84, Вінницькій – 73, Тернопільській – 58. Протягом останніх п'яти років у Подільському регіоні спостерігається збільшення кількості готелів та аналогічних засобів розміщення на 41,9%. Середня забезпеченість готельними місцями в регіоні на 1000 жителів складає 2,1 місця. Одноразова місткість готельної бази – 8172 місця. Підприємствами готельного господарства регіону за 2014 р. було обслуговано 340,538 тис. туристів.

Послуги гостинності нерозривно пов'язані з розвагами. Так, протягом 2000–2014 рр. у Подільському регіоні кількість масових та уні-

Таблиця 1

Чисельність туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності Подільського регіону у 2014 р., тис. осіб [4, с. 36, 69]

Область	Чисельність туристів обслугованих суб'єктами туристичної діяльності – усього	Із загальної чисельності туристів			Чисельність екскурсантів
		іноземні туристи	туристи –громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
Усього по регіону	65,137	-	31,617	17,22	16,3
Вінницька	22,558	-	14,553	6,191	1,814
Частка у загальному обсязі регіону, %	34,6	-	46,0	36,0	11,1
Тернопільська	10,437	-	4,691	4,375	1,371
Частка у загальному обсязі регіону, %	16,0	-	14,8	25,4	8,4
Хмельницька	32,142	-	12,373	6,654	13,115
Частка у загальному обсязі регіону, %	49,3	-	39,1	38,6	80,5
Загалом по Україні	3599,791	17,070	2085,273	322,746	1174,702
Частка регіону у загальному обсязі по Україні, %	1,8	-	1,5	5,3	1,4

Таблиця 2

Санаторно-курортні та оздоровчі заклади в областях Подільського регіону [5–8]

Заклад	Області			Подільський туристичний регіон	
	Вінницька	Тернопільська	Хмельницька	всього	у % до загально-державного
1. Санаторії та пансіонати з лікуванням, всього *у них ліжок, тис.	21 4,9	10 1,7	14 1,7	45 8,3	8,9 5,9
2. Санаторії-профілакторії, всього *у них ліжок, тис.	6 0,3	5 0,4	1 0,0	12 0,7	5,4 3,7
3. Будинки і пансіонати відпочинку, всього *у них ліжок, тис.	-	-	-	-	-
4. Бази та інші заклади відпочинку, всього *у них ліжок, тис.	3 0,3	3 0,4	1 0,0	7 0,7	0,4 0,3
5. Дитячі оздоровчі табори, всього **у них ліжок, тис.	629 5,380	184 2,304	687 1,853	1500 9,537	10,7 7,6
Всього у них ліжок, тис	659 10,88	202 4,804	703 3,553	1564 19,237	9,2 3,4

* станом на 01.01.2012 р.
** станом на 01.01.2015 р.

версальних бібліотек, демонстрантів кіно-, відеофільмів та закладів культури клубного типу зменшилася відповідно на 9,2%, 72,6%, 7,3%. Кількість музеїв збільшилася на 125,0%, концертних організацій – на 133,3%. Кількість театрів залишилася без змін (7 од.) [5–8].

На Поділлі функціонує 1564 санаторно-курортних та оздоровчих заклади, в т. ч. у Вінницькій області – 659 (42,1% від загальної кількості у регіоні), Тернопільській – 202 (12,9% від загальної кількості у регіоні), Хмельницькій – 703 (44,9% від загальної кількості у регіоні). Детальна інформація про них представлена в таблиці 2.

Найбільшими курортами регіону є курорти державного значення Хмільник і Сатанів та місцевого значення – Гусятин.

При розгляді структури санаторно-курортних закладів Поділля було виявлено, що даний регіон недостатньо ними забезпечений (на 6,6–7,6%). Для задоволення потреб лише населення регіону потрібно збільшити потужності існуючих закладів майже в 15 разів.

Потреби туристів у харчуванні забезпечують підприємства ресторанного господарства (РГ). На 01.01.2014 р. у Подільському туристичному регіоні нараховувалося 2675 підприємств РГ. Найменша їх кількість знаходиться у Тернопільській області (933 од.), а найбільше – у Вінницькій (1204 од.). Протягом 10 років їх загальна кількість збільшилася на 2,6% (рис. 1).

За результатами оцінки забезпеченості населення Подільського туристичного регіону об'єктами ресторанного господарства найвища – вісім підприємств на 10 000 осіб – спостерігається в Тернопільській області, 6,1 та 6,3 відповідно – у Хмельницькій та Вінницькій областях.

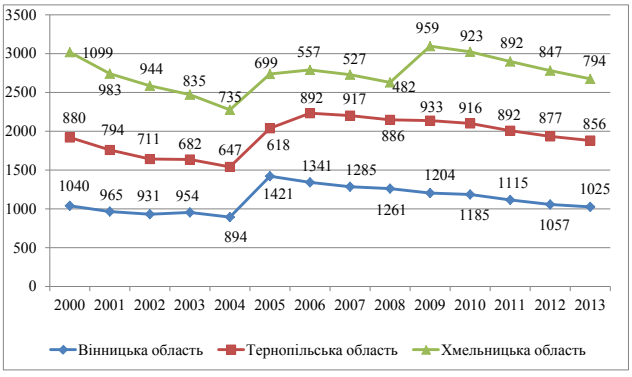


Рис. 1. Кількість підприємств ресторанного господарства у Подільському туристичному регіоні [5–8]

Отже, рекреаційно-туристична інфраструктура регіону є недостатньо розвинутою. Це заважає задоволенню потреб у туристичних послугах як мешканців Поділля, так і гостей з далекого та близького зарубіжжя.

Основними передумовами подальшого розвитку туризму в Подільському регіоні є:

- рекреаційні ресурси: сприятливі ландшафти, мінеральні лікувальні води, пам'ятки історії, культури, архітектури;
- зручне геополітичне і транспортне положення, оскільки через регіон проходять важливі шляхи державного і міжнародного значення;
- історичний аспект, що проявляється в етнографічній культурі: тут відбулося своєрідне змішування народів;
- відносно сприятлива екологічна ситуація;
- соціально-економічні особливості регіону, зокрема, низький рівень індустріалізації території, що може сприяти розширенню матеріально-технічної бази туризму;
- потреби ринку щодо пропозиції туристичного продукту, який має нові особливості та якості.

Потужному розвитку екологічного туризму в регіоні сприятиме діяльність Національного природного парку «Подільські Товтри». Позитивний влив на активізацію туристичної діяльності в регіоні може мати сполучний розвиток Національного природного парку «Подільські Товтри» та Державного історико-архітектурного заповідника «Кам'янець», який розташований на території цього парку.

Перспективною курортною місцевістю і регіону і країни є Збручанське родовище мінеральних вод типу «Нафтуся», одне із найбільших в світі, за деякими оцінками, можлива одночасна його місткість – 100 тис. осіб. Головним завданням розвитку санаторної бази є реконструкція місцевих курортів, а також перепрофілювання деяких баз відпочинку, що розміщені в місцях із запасами мінеральних вод під санаторно-курортне лікування. В подальшій перспективі можливе використання Дністровського водосховища з геліотерапевтичними цілями майже цілий рік. Останнім часом в регіоні набирає потужних обертів сільський туризм.

Оскільки особливістю Поділля є наявність невеличких містечок із значним потенціалом пам'яток історії та культури, пов'язаних із життям і діяльністю визначних осіб, це може сприяти розвитку екскурсійних маршрутів різної спеціалізації: літературних, архітектурних, мистецьких, історичних.

Висновки. Поділля є одним із найперспективніших регіонів країни щодо функціонування туристичної сфери та має широкі можливості для розвитку як регіонального, так і міжрегіонального та міжнародного туризму, а за комплексом історико-культурних і природних ресурсів може забезпечити потреби у культурному, пізнавальному, оздоровчому, рекреаційному, релігійному, спелеологічному та зеленому видах туризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Екологічний паспорт Вінницької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vineco.gov.ua/load/st_d/e_p/ekologichnij_pasport_obl.

2. Екологічний паспорт Тернопільської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ecoternopil.gov.ua/index.php/pro-departament/novyny/127-ekolohichnyi-pasport-ternopilskoi-oblasti-2014-roku.
3. Екологічний паспорт Хмельницької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oblrada.km.ua/menu/top/14.
4. Туристична діяльність в Україні у 2014 році. Статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 76 с.
5. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vn.ukrstat.gov.ua/.
6. Головне управління статистики у Тернопільській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.te.ukrstat.gov.ua/.
7. Головне управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 636:338.439.4

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

Дюміна С.С.
магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД У ГАРАНТУВАННІ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

ECOLOGY-ORIENTED APPROACH IN ENSURING ENVIRONMENTAL SECURITY IN THE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні і методичні основи сутності і складових екологічної безпеки, виявлено причинно-наслідкові залежності, обґрунтовано напрями гарантування екологічної безпеки з урахуванням екологоорієнтованого розвитку, створення екомережі.

Ключові слова: екологоорієнтований розвиток, екомережа, екологічна безпека.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические и методические основы сущности и составляющих экологической безопасности, выявлены причинно-следственные зависимости, обоснованы направления обеспечения экологической безопасности с учетом на эколого-ориентированное развитие, создание экосети.

Ключевые слова: эколого-ориентированное развитие, экосеть, экологическая безопасность.

ANNOTATION

The article analyses theoretical and methodological entity framework and components of environmental security, identified causal dependencies, the directions of environmental safety with a focus on environmentally oriented development, the creation of the ecological network.

Keywords: ecology-oriented development, econet, environmental safety.

Постановка проблеми. У зв'язку з необхідністю поєднання економічних, соціальних та екологічних пріоритетів у розвитку держави та окремого регіону набуває актуальності питання щодо гарантування екологічної безпеки і досягнення такого рівня, який забезпечить гармонізацію відносин у системі «природа – суспільство». Високий рівень концентрації промислових виробництв на більшості територій України, високе технологічне навантаження на природні ресурси за видами, недостатність заходів практичного запровадження у напряму гарантування екологічної безпеки активізують процес втрати природних властивостей і обмеженість процесу самовідновлення природно-ресурсної основи окремих регіонів.

Формування передумов гарантування екологічної безпеки на рівні регіону є передумовою формування виваженої стратегії стійкості у системі національної безпеки держави. Це пов'язано з тим, що регіон є об'єктом управління, на регіональному рівні найбільш повно проявляються екологічні проблеми, існує потреба і можливості запровадження екологізації виробництв і раціонального природокористування.

Екологічний стан і рівень демографічної ситуації мають тісний і безпосередній зв'язок, що вимагає реалізації системних природоохоронних заходів з метою збереження екосистем і територій для проживання. Актуальність проблеми зумовлена не тільки тенденцією поглиблення значних структурно-динамічних змін у використанні природно-ресурсного потенціалу, але і галузевими особливостями національної та регіональної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Екологічні та економічні інтереси, взаємозв'язок розвитку економіки у поєднанні з показниками сталості досліджували науковці, з-поміж яких: С.А. Артеменко, Т.В. Апостолова, Я.В. Бузняк, В.І. Вернадський, О.М. Вишневська, В.А. Голян, М.А. Хвесик. Необхідність подальшого дослідження і обґрунтування напрямів регіонального розвитку пов'язана з актуальністю та проблематикою збереження природно-ресурсної основи, формування екомережі.

Постановка завдання. Основним завданням дослідження є встановлення закономірностей формування екологічної безпеки на регіональному рівні, виявлення причинно-наслідкових залежностей складових екологічної безпеки, розвитку на цій основі теоретичних засад та розробки практичних рекомендацій щодо запровадження екологоорієнтованого розвитку на регіональному рівні.

Метою дослідження є обґрунтування екологоорієнтованого підходу у використанні природно-ресурсного потенціалу та забезпеченні регіонального розвитку через формування екомережі, гарантування екологічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Нехтування об'єктивними законами розвитку і відтворення природного-ресурсного потенціалу протягом тривалого періоду, структурні деформації в економіці та переважаючий розвиток сировинно-видобувних та екологонебезпечних галузей є каталізаторами загострення екологічної ситуації. Існує пряма залежність стану екологічної ситуації на локальному рівні від регіональних особливостей. Актуальність вирішення соціально-економічних проблем обмежують можливості практичної реалізації заходів з охорони навколишнього природного середовища, збереження екосистем, переважно через недостатність фінансування заходів.

Однією з основних закономірностей формування екологічної небезпеки є регіоналізація, яка полягає у визначенні територій (регіонів) з характерною концентрацією та домінантністю певних типів і класів небезпеки в їх межах. Регіони України з високою концентрацією промислових об'єктів характеризуються значним техногенним навантаженням на навколишнє середовище і високим рівнем екологічної небезпеки. Це обумовлено тим, що у таких регіонах (Донецько-Придніпровському) поряд зі створенням регіонального продукту спостерігається низький відсоток територій, вкритих лісами, зростає рівень забруднення повітря і ґрунтів, зростає дисбаланс між екологічними та економічними інтересами. Однак попри негативні прояви таких факторів на цих же територіях зосереджена найбільша питома вага населення (24%), яке знаходяться у зоні найвищої екологічної небезпеки.

Основним принципом гарантування екологічної безпеки є екологоекономічний принцип природокористування, за якого критерій ефективності господарювання формулюється як одержання максимальних матеріальних благ за мінімальних затратах та мінімального порушення балансу у природному середовищі.

Екологоорієнтований підхід у розвитку надає можливість активізувати процес екологізації, позитивно впливає на розвиток галузей та соціально-економічний розвиток окремих територій (зокрема і сільських), сприяє нарощуванню можливостей у запровадженні екологічно чистого виробництва сільськогосподарської продукції, забезпечення продовольчої та екологічної безпеки. Використання і збереження природно-ресурсного потенціалу регіону повинно ґрунтуватися на основі системного, екологоорінтованого підходу з урахуванням впливу природно-кліматичних особливостей регіону і асиміляційного фактору впливу, який є основою ресурсозбереження і самовідновлення природних ландшафтів [5].

На підставі опрацьованих літературних джерел виявлено, що регіональну політику у рамках екологоорієнтованого розвитку спрямовано на максимально ефективне використання територіального ресурсного потенціалу регіонів (рис. 1).

Принциповим є аспект зміни правил взаємодії центру та регіонів як у частині бюджетних взаємовідносин, так і у сфері підтримки регіональних ініціатив на користь останніх. Відсутність відповідного механізму у цій сфері призводить до значних структурних диспропорцій як регіонального, так і загальнонаціонального масштабу. Виявлено, що головним механізмом,

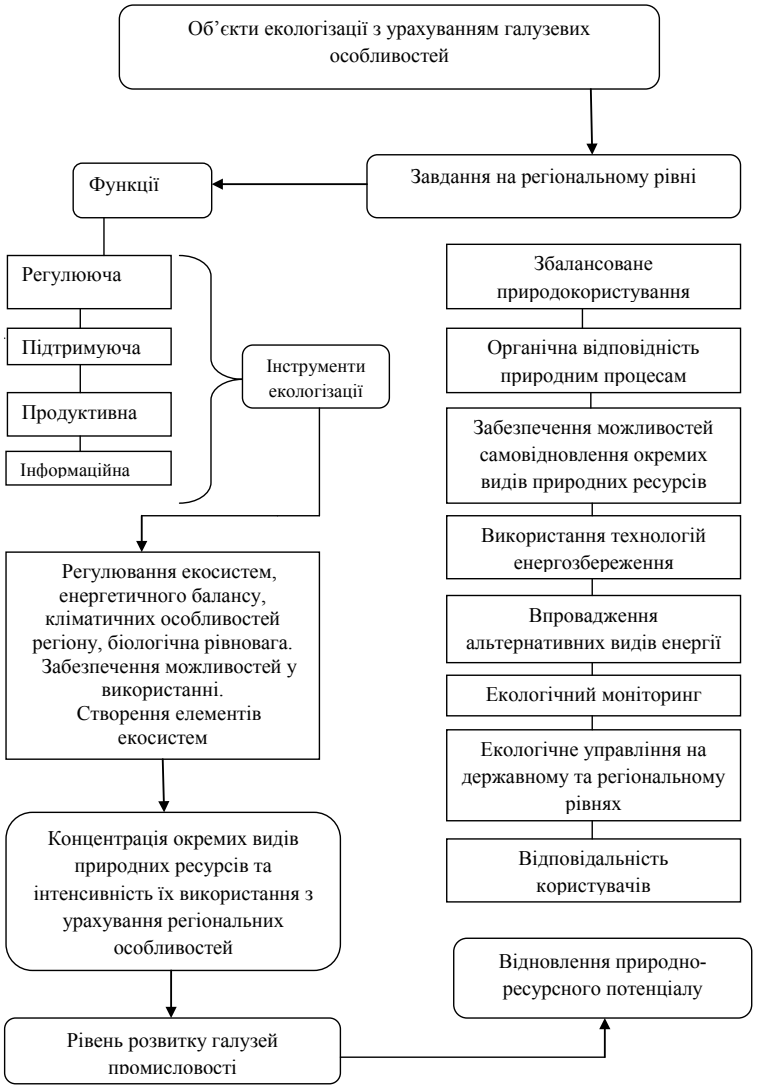


Рис. 1. Сутність екологоорієнтованого підходу у регіональному розвитку

Джерело: авторська розробка з використанням джерел [1; 2]

який забезпечує вирівнювання диспропорцій, є інститути, які формуються в комбінації, та повинні бути спрямовані на врахування регіональних особливостей.

Необхідно враховувати той факт, що кожний регіон є складовою соціально-економічної та екологічної системи держави, функціонування якої характеризується нестійкістю системи через вплив значної кількості чинників політичного, економічного, екологічного характеру. Важливою властивістю такого стану є швидке виникнення і розвиток кризових економічних та екологічних явищ під впливом зовнішніх факторів впливу деструктивного характеру, що не можуть нівелюватися на рівні окремого регіону [2].

На основі проведених досліджень виявлено, що основні напрями гарантування екологічної безпеки регіону враховують: розвиток збалансованої системи раціонального природокористування у поєднанні з виваженою структурною перебудовою промислового потенціалу регіонів; мінімізацію деструктивного антропогенного навантаження; виявлення регіонів України, де екологічна ситуація знаходяться в найгіршому стані з метою спрямування фінансових ресурсів на впровадження природоохоронних заходів; використання екологоорієнтованого підходу у збереженні природно-ресурсного потенціалу; нарощування капіталовкладень у природоохоронні заходи.

Сучасна система моніторингу не забезпечує проведення систематичних і обґрунтованих досліджень гранично допустимих параметрів екосистем, характеру змін основних джерел загроз екологічній безпеці держави і тому потребує кардинального удосконалення. Крім того, комплексна оцінка стану екологічної безпеки як важливої складової національної безпеки в Україні не здійснюється. Серед важливих причин посилення кризового екологічного стану в державі можна виокремити відсутність науково-обґрунтованих критеріїв оцінки екологічних і техногенних загроз національній безпеці, а також недостатній рівень пріоритету державної екологічної політики за відсутності дієвого моніторингу актуальних загроз і ризиків (рис. 2).

Одним з напрямів гарантування екологічної безпеки може бути створення екомережі, що охоплює такі напрями: відновлення і підтримання чистоти водності малих річок; розробка екологоорієнтованої програми економічного і соціального розвитку регіонів та програми ліквідації наслідків підтоплення територій; консервація деградованих та малопродуктивних земель, поліпшення малопродуктивних; створення захисних лісових насаджень на еродованих землях; запровадження заходів щодо зниження викидів забруднюючих речовин; реконструкція і розширення моніторингу вивчення режиму підземних і поверхневих вод тощо.

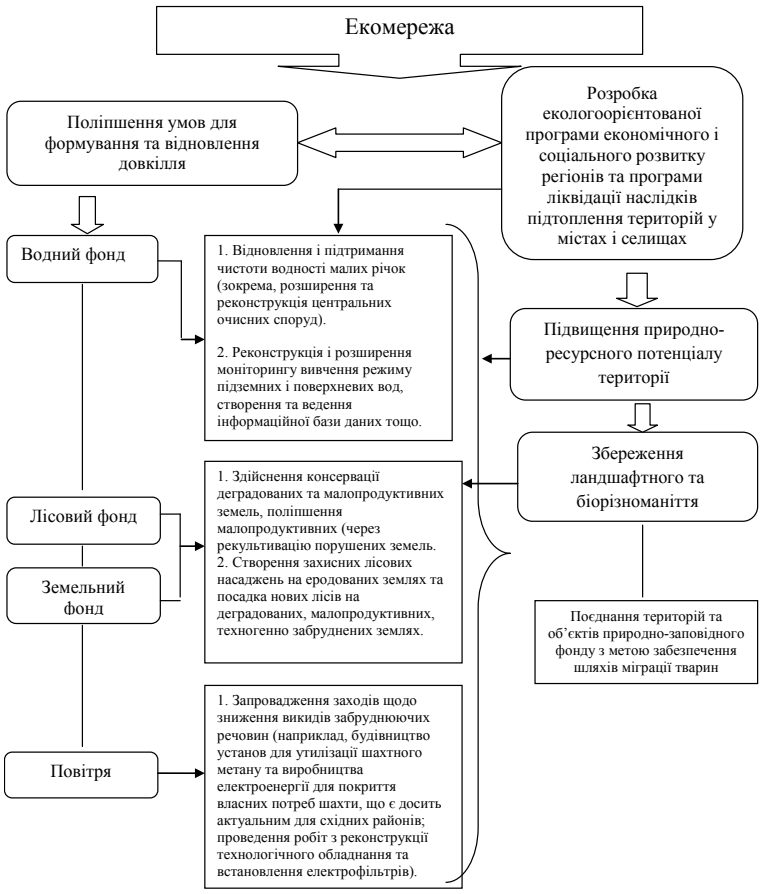


Рис. 2. Складові та напрями створення екомережі

Джерело: побудовано за власною розробкою автора з використанням [1; 2; 4]

Оскільки в умовах прискорення темпів науково-технічного прогресу та одночасного загострення уваги на ресурсно-екологічній безпеці особливого значення набуває процес розробки стратегії розвитку регіону з урахуванням її ресурсо-екологічних можливостей і оптимізації територіальної структури економічної системи, то економічною мотивацією її подальшого зростання є врахування світових тенденцій розвитку і вдосконалення господарських зв'язків, орієнтація на ефективний пошук альтернатив щодо ресурсозаміщення усіх сферах виробничої і невиробничої діяльності.

Висновки. Продовження взаємодії суспільства і навколишнього середовища всупереч законам природи на усіх рівнях управління формує екологоресурсні загрози національній безпеці країни. Тому пріоритетну роль у подальшому розвитку гарантування екологічної безпеки займає реалізація екологоорієнтованого підходу у використанні природно-ресурсного потенціалу, що обумовлюється поєднанням складових розвитку галузей економіки з урахування екологічних критеріїв

та мінімізації негативного впливу факторів на окремі види природних ресурсів.

З метою покращення соціально-економічного розвитку регіону необхідно створити надійний ефективний механізм збереження збалансованості темпів економічного зростання і мінімізації негативної дії на природне середовище, послаблення впливу виробництва і споживання на довкілля.

Одним з пріоритетних напрямів розвитку регіонів є забезпечення і стимулювання раціонального використання асиміляційного потенціалу, охорона довкілля, раціональне використання природних ресурсів, дотримання умов безпеки життєдіяльності людини в поєднанні з економічним зростанням. Слід також враховувати, що нарощування виробничого потенціалу підприємств аграрного сектору супроводжується конфліктом економічної доцільності та екологічної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вишневська О.М. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: соціально-економічні та екологічні аспекти: моногр. / О.М. Вишневська. – Миколаїв: Дизайн і поліграфія, 2011. – 436 с.
2. Вишневська О.М. Проблеми екологобезпечного розвитку аграрного землекористування / О.М. Вишневська, С.А. Артеменко // Економічний простір. – 2010. – № 38. – С. 295–302.
3. Офіційний сайт Державного агентства земельних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //dazru.gov.ua.
4. Хвесик М.А. Інстуціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів: моногр. / М.А. Хвесик, В.А. Голян. – К.: Конкорд, 2007. – 480 с.
5. Забезпечення конкурентоспроможності і економічного зростання в регіональному АПК: моногр. / Т.В. Апостолова, І.Д. Бурковський, Я.В. Бунзяк, О.М. Вишневська, М.В. Дубініна. – Миколаїв: Миколаїв. держ. аграр. ун-т, 2005. – 440 с.

УДК 332.628

Кошель А.О.
кандидат економічних наук
Національного університету біоресурсів і природокористування України

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОЦІНКИ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN ASSESSMENT AND TAXATION OF AGRICULTURAL LAND

АНОТАЦІЯ

В статті проведений аналіз досвіду масової оцінки та оподаткування земель сільськогосподарського призначення в провідних країнах світу. Висвітлено зарубіжні ринкові механізми оцінки і оподаткування земель сільськогосподарського призначення. Запропоновано впровадження в Україні найбільш корисного для її умов світового досвіду проведення оцінки й оподаткування земель сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: оцінка, оподаткування, ринок земель, вартість, землі сільськогосподарського призначення.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ опыта массовой оценки и налогообложения земель сельскохозяйственного назначения в ведущих странах мира. Освещены зарубежные рыночные механизмы оценки и налогообложения земель сельскохозяйственного назначения. Предложено внедрение в Украине наиболее полезного для ее условий мирового опыта проведения оценки и налогообложения земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: оценка, налогообложение, рынок земель, стоимость, земли сельскохозяйственного назначения.

ANNOTATION

In the article the experience of mass valuation and taxation of agricultural lands in the leading countries of the world is analyzed. Foreign market assessment mechanisms and taxation of agricultural lands are highlighted. Introduction in Ukraine the most useful for its conditions global experience assessment and taxation of agricultural lands is proposed.

Keywords: assessment, taxation, land market, value, agricultural land.

Постановка проблеми. Практично у всіх цивілізованих країнах фундаментальною основою організації управління земельними ресурсами є система масової оцінки для цілей оподаткування. Податкова політика в сільському господарстві націлена на вирішення різнобічних проблем, таких як: стимулювання або обмеження певних видів діяльності, вплив на структуру аграрного сектора шляхом введення різних пільг тощо.

Земельний податок являє собою своєрідну форму фінансових відносин між власником (володільцем, користувачем) землі і державою з приводу вилучення земельної ренти в бюджет, залежної за своєю величиною від родючості, місцеположення земельної ділянки, екологічного стану ґрунтів і продуктивності додаткових вкладень капіталу, який здійснюється в цілях розширеного відтворення землі як цілісної системи рентоутворюючих факторів.

Основний принцип сплати податку на землі сільськогосподарського та несільськогосподарського призначення у всіх розвинених країнах полягає в тому, що в першому випадку ставка податку на землю набагато нижче, ніж у другому випадку. Цей пільговий підхід до оподаткування землі в аграрному секторі, де земля є основним засобом виробництва, являє собою важливий принцип оподаткування сільського господарства.

Для України, базуючись на світовому досвіді, важливо вибрати найбільш оптимальну модель оцінки для цілей оподаткування. Дана проблема має надзвичайну актуальність в кризових економіко-суспільно-політичних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями оцінки земель сільськогосподарського призначення та їх оподаткування займалися такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як Р. Вессели, С.Н. Волков, Ю.Ф. Дехтяренко, Д.С. Добряк, О.І. Драпіковський, Дж.К. Еккерт, О.П. Канаш, М.Г. Лихогруд, А.Г. Мартин [3], Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха, А.П. Ромм, А. Сміт, Г. Харісон та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В той же час більшість науковців концентрують свої дослідження на удосконалені існуючих методик оцінювання і оподаткування, а питання ринкових механізмів оцінки земель сільськогосподарського значення, які базуються на ринковій вартості, є порівняно новим та малодослідженим вітчизняною наукою.

Мета статті – аналіз досвіду масової оцінки та оподаткування земель сільськогосподарського призначення в провідних країнах світу. Висвітлення зарубіжних ринкових механізмів оцінки і оподаткування земель сільськогосподарського призначення та пропозиції щодо впровадження в Україні найбільш корисного для її умов світового досвіду оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В рамках зазначеної проблеми відзначимо, що в світі накопичено багатий досвід з методики оцінки земель сільськогосподарського призначення. У цих методиках в обов'язковому порядку присутній облік природних особливостей та економічних умов обробітку культур на конкретних земельних ділянках для встановлення рентної складової при використанні землі як засобу сільськогосподарського виробництва. Проведені вітчизняними та зарубіжними вченими дослідження в галузі земельних відносин встановили певний набір факторів, які впливають

на показники оцінки вартості землі [4, с. 220]. До них відносяться:

– *Фізичні:* а) природні – землі, клімат, ресурси, територія, ґрунту; б) створені працею природні поліпшення – будівлі, споруди, дороги, комунальні об'єкти, об'єкти меліорації, протиерозійні споруди.

– *Соціальні:* чисельність населення, стиль і рівень життя, освітній рівень, розмір сімей та ін.

– *Економічні:* рівень доходів, зайнятості, кредитна політика і наявність кредитних ресурсів, рівень банківських відсотків, розмір кредитної плати, ціни.

– *Політичні (адміністративні):* зонування, будівельні норми і правила, комунальні послуги, безпека, податкова політика, охорона навколишнього середовища та ін.

Зазначені чинники діють у взаємозв'язку і, по суті, відображають місце розташування в системі оцінюваного територіального об'єкта.

Вся ця система факторів оцінки земельних ресурсів діє в умовах обмеженості земель, і тому ціни на землі сільськогосподарського призначення є високими і їх використання окупається за рахунок їх високої продуктивності і державної фінансової підтримки. Так, за даними вчених, «у США ціни на землі сільськогосподарського призначення коливаються від 2–3 тис. дол. за гектар в посушливих районах до 30–40 тис. в Каліфорнії. У країнах Європи цінова шкала теж дуже висока: від 4 тис. євро за гектар у Фінляндії до 10–12 тис. євро за гектар у Франції та Німеччині, а в Нідерландах – 25 тис. євро» [6, с. 77–78]. При їх оцінці враховується безліч факторів: рівень інтенсивності ведення сільського господарства, структура і тип ґрунту. У США найбільш відомою методикою оцінки земель є методика Сторі [7, с. 207–208].

$$«Індекс\ Сторі» = A \cdot B \cdot C \cdot X,$$

де А – різні характеристики ґрунтового профілю;

B – механічний склад ґрунту;

C – ухил поверхні;

X – інші характеристики (дренаж, ерозія, рівень родючості, мікрорельєф).

Орні землі поділяються на класи: 1-й клас – індекс Сторі для цього класу земель дорівнює 80–100%; 2-й клас – 60–79%; 3-й клас – 40–59%; 4-й клас – 20–39%; 5-й клас – менше 20%.

За цією класифікацією вартість земель сільськогосподарського призначення США коливається від 300 до 1200 доларів за рік [10].

В Іспанії метод оцінки земель сільськогосподарського призначення заснований на визначенні прибутковості культур з урахуванням рівня інтенсивності. Прибутковість, капіталізована під 3%, дає вартість земель [7, с. 246–248]. Оцінка сільської нерухомості включає три етапи. На першому етапі технічні органи кадастрових представництв подають відомості територіальним радам з нерухомої власності по культурах, вирощуваних у даній місцевості, з додатком оцінки ґрунтових відмінностей, рівня внесення мінеральних добрив і технічної оснащеності господарств. На другому етапі після затвердження територіальною радою з нерухомої власності на основі пропозицій кадастрового представництва кожному муніципалітету присвоюється кваліфікаційний номер. На третьому етапі встановлюється кадастрова вартість кожної сільської парцели з урахуванням агрономічної характеристики зони, прибутковості, інших факторів, що дозволяють: а) ранжувати рівень прибутковості; б) класифікувати їх залежно від прибутковості; в) оцінювати прибутковість (рентабельність) культур.

У Польщі відповідно до закону «Про передачу сільськогосподарських угідь державного земельного фонду і впорядкування деяких питань щодо проведення сільськогосподарської реформи і сільського населення», ціна одного гектара землі визначається як добуток ціни за 1 ц жита на оціночну ставку одного гектара. Цим же законом встановлюється податок на землю в натуральному вираженні з урахуванням виду і класу земель [9, с. 117–118].

У Республіці Казахстан ціна землі визначається, виходячи з таких показників [2, с. 98]:

– вартість валової продукції з 1 га (оціночна продуктивність);

– витрати виробництва на 1 га;

– розрахункового рентного доходу з 1 га;

– ставки капіталізації.

Земельне оподаткування в зарубіжних країнах базується на ставках на нерухоме майно, під якою розуміється земельні ділянки з усіма будівлями і спорудами, та займає значну частку у формуванні валового внутрішнього продукту. Податок на нерухомість (в тому числі земельні ділянки) за своєю питомою вагою в складі податків країн Європейського Союзу має наступний вигляд (табл. 1).

Таблиця 1

Податок на нерухомість в складі інших податків країн Європейського Союзу

Різновиди податку	% від загальної кількості
Податок на прибуток	25
Податок з доходів корпорацій	9
Внески соціального страхування	26
Податок на заробітну плату	1
Податок на нерухомість	5
Податки загального споживання	20
Конкретні податки на споживання	11
Інші податки	3

Розроблено автором за даними: http://www.oecd.org/

Таким чином, за даними таблиці податок на нерухомість складає 5% від усіх податків, які є в країнах ЄС.

В Угорщині закон «Про податок на землю» стимулює селян використовувати на своїх землях передові енергозберігаючі технології. Податок на

орні земельні ділянки вартістю 30 золотих крон становить 58 форинтів за крону, за земельні ділянки в 38–40 крон ставка підвищується до 78 форінтів, а понад 40 крон – до 82 форинтів [1, с. 98].

У Великобританії оподаткування ув'язується з розрахунковим річним доходом від нерухомості. Крім того, в цій країні податок, пов'язаний із землеробством і землеволодінням, має декілька видів [5, с. 100–108]:

A – доходи від володіння земельною власністю;

B – доходи від користування земельною власністю;

D – доходи з різних джерел, пов'язаних із землею, доходи від трудової діяльності, від капіталовкладень або дивіденди;

E – доходи від заробітної плати.

У Німеччині оподаткування засноване на визначенні оціночної вартості господарських одиниць. Для сільськогосподарських підприємств ставка становить 6% від потенційного чистого доходу. Сільськогосподарські угіддя класифікуються на дев'ять типів ґрунтів. Кожному типу ґрунтів присвоюється ґрунтовий індекс (за 100 прийнятий індекс ґрунтів найкращої якості). Варто відзначити, що в країнах Західної Європи земельні податки надходять у розпорядження муніципальних утворень.

У Франції ставки земельного податку визначаються на основі кадастрової вартості даної місцевості, яка знижена на 20%. Для цих цілей сільськогосподарські землі класифікуються на 13 груп. У кожній групі виділяють три класи ґрунтів (хороші, середні, гірші). Для кожного класу вибирають типову ділянку, за якою визначають «дохід по кадастру». Періодичність оцінки – 50 років. Земельний податок має значну диференціацію – від 224 франків на гектар до 60 франків.

У Нідерландах спеціального сільськогосподарського податку немає. Оподаткування сільськогосподарських земель відбувається через податок на нерухомість і визначається як податок з доходу на капітал, величина якого визначається цінами ринку. У землеробстві ставка податку дорівнює 27%. Якщо власник поніс витрати, пов'язані з облаштуванням земельної ділянки, то податок знижується на цю величину витрат.

У Швеції, як і Нідерландах, також немає спеціального земельного податку, а земля оподатковується на «зарахуванні» або на капітал. Розміри накопиченої вартості визначають один раз на п'ять років на основі ринкової інформації по операціях купівлі-продажу земель. Базова ставка податку становить 75% від ринкової ціни. Ставка податку диференціюється залежно від маси капіталу, землевласники з капіталом до 400 тис. крон від податку звільняються; від 400 до 600 тис. крон – податок стягується до 2%; від 600 до 800 тис. крон – 4%; 800 тис. – 2 млн. крон – 6%; понад 2 млн. крон – 8%.

У Канаді ставка податку варіює по провінціях: в провінції Альберта, наприклад, він стягується з 65%, а Саскачеван – 60% від ринкової вартості землі. Вся сума сільськогосподарського земельного податку надходить до місцевих бюджетів. Оцінка землі проводиться з урахуванням форми використання, рельєфу місцевості, родючості та наявності інфраструктури. Балансова вартість земель сільськогосподарського призначення оцінюється за мінімальним рівнем, щоб максимально знизити податкове навантаження на фермерів.

В Італії для сільськогосподарських кооперативів, розташованих у гірських, малопридатних для ведення сільського господарства районах, ставка земельного податку знижена на 50%; кооперативи по меліорації, діючі в гірських районах, повністю звільняються від сплати земельного податку. Вони платять тільки податок на нерухомість (крім землі) і реєстраційний збір.

Висновки. Оцінка та оподаткування земель сільськогосподарського призначення має одне з ключових значень в формуванні бюджетів та розвитку економік зарубіжних країн. Для України запровадження передового досвіду оцінки для цілей оподаткування земель є найважливішою задачею сьогодення в сфері земельних відносин.

На нашу думку, оцінка земель сільськогосподарського призначення має базуватися на масових методах визначення ринкової вартості з метою їх раціонального оподаткування. З аналізу зарубіжного досвіду можна зробити висновок про те, що податкове регулювання стає ефективним тоді, коли земельний податок набуває об'єктивну екологічну спрямованість, а саме через механізм фінансового кругообігу повертається на рівень рентоутворюючих факторів, забезпечуючи їх стійке відтворення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Быстров Г.Е. Правовые проблемы земельной и аграрной реформы в зарубежных странах / Г.Е. Быстров. – Минск, 2001.
2. Ивановский С. Рента и государство / С. Ивановский // Вопросы экономики. – 2000. – № 8.
3. Мартин А.Г. Оціночне зонування земель сільськогосподарського призначення: наук-практ. аспекти / А.Г. Мартин, Т.О. Євсюков // Землеустрій та кадастр. – 2005. – № 1. – С. 69–77.
4. Миндрин А.С., Леппке О.Б. Совершенствование форм и методов регулирования земельных отношений в сельском хозяйстве / А.С. Миндрин, О.Б. Леппке. – М.: ООО «НИПКЦ Восход-А», 2013.
5. Миндрин А.С., Лютых Ю.А. и др. Налогообложение и аренда сельскохозяйственных угодий / А.С. Миндрин, Ю.А. Лютых и др. – М.: ВНИЭТУСХ, 2002.
6. Назаренко В.И. Теоретические основы аграрной политики на Западе и России / В.И. Назаренко. – М., 2009.
7. Оценка земельных ресурсов. – М.: Институт оценки природных ресурсов, 1999.
8. Трубіна М.В. Зарубіжний досвід оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення: податковий аспект / М.В. Трубіна // Фінансове право. – 2014. – № 3(29). – С. 55–58.
9. Фрункин Б.Е. Аграрная политика в странах Центрально-Восточной Европы и Азии: современные тенденции / Б.Е. Фрункин. – М., 1997.
10. United States Department of Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nrcs.usda.gov/.

УДК 502.4:338.486

Мареха І.С.
кандидат економічних наук
Сумського державного університету

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КУЛЬТУРИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

ECOLOGICAL AND ECONOMIC CONCEPT OF THE CULTURAL NATURE RESOURCE MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті систематизовано та проаналізовано основні наукові підходи до інтерпретації екологічних цінностей, інкорпорованих в систему наукових уявлень про культуру природокористування. Обґрунтовано, що культура природокористування виступає формою раціоналізації економічних відносин, яка ефективно інтегрує екологічні та економічні аспекти. Розкрито еколого-економічний зміст культури природокористування. Запропоновано методичні підходи до врахування фактора екологічної культури у процесі здійснення економічної діяльності суб'єктами глобального природокористування.

Ключові слова: екологічні цінності, культура, природокористування, економічна ефективність, раціоналізм.

АННОТАЦИЯ

В статье систематизированы и проанализированы основные научные подходы к интерпретации экологических ценностей, инкорпорированных в систему научных представлений о культуре природопользования. Обосновано, что культура природопользования является формой рационализации экономических отношений, которая эффективно интегрирует экологические и экономические аспекты. Раскрыто эколого-экономическое содержание культуры природопользования. Предложены методические подходы к учету фактора экологической культуры при осуществлении экономической деятельности субъектами глобального природопользования.

Ключевые слова: экологические ценности, культура, природопользование, экономическая эффективность, рационализм.

ANNOTATION

The main scientific approaches to understanding the nature of ecological values being incorporated into the frames of academic ideas on the cultural nature resource management are categorized and analyzed in the article. It is proved, that the cultural nature resource management is a form of economic relations rationalization, which integrates effectively ecological and economic issues. The concept of the cultural nature resource management as an ecological and economic category is formulated. The scientific approaches to account the factor of the ecological culture during implementing economic activities by the global nature-oriented business units are proposed.

Keywords: ecological values, culture, nature resource management, economic efficiency, rationalism.

Постановка проблеми. Дослідження проблеми економічного зростання країни за рахунок споживання природних ресурсів потребує першочергового аналізу екологічних факторів та пов'язаних із ними екологічних ефектів. Досить поширеною сучасною практикою залишається форсування темпів економічного зростання за рахунок надмірної експлуатації природних ресурсів та їх детеріоризації. В умовах, коли приріст товарної маси країни супроводжується погіршенням кількісних та якісних характеристик природних ресурсів без належної компенсації їх абсолютного та відносного дефіциту, виникає ситуація «екологічного голоду», який полягає у зниженні сукупного попиту на якість природних ресурсів як споживчого блага і пов'язується з високими екологічними альтернативними витратами суспільного природо-виробництва. Подолання негативного екологічного феномену, що загрожує незворотними соціально-економічними наслідками, стає можливим завдяки реалізації ціннісно-орієнтованого підходу до розв'язання глобальних екологічних проблем. Ключовою ціннісною компонентою антикризової екологічної стратегії світового масштабу стає культура глобального природокористування. Ця проблема особливо актуалізується, якщо врахувати, що в умовах ринку культура природокористування, або екологічна культура, набуває ознак блага економічного, а на рівні відкритої економіки вона інкорпорується у культурний екологічний капітали.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній літературі, присвяченій дослідженню екологічних проблем, можна виокремити наступні підходи до визначення сутнісно-змістової основи поняття екологічної культури: як фактора економічного зростання [1] та розвитку територіальних спільнот [2; 3]; як антикризового чинника економічного розвитку [4]; як етичних відносин [5]; як соціально-економічної категорії [6]; як спонукального чинника ресурсоефективної діяльності [7]; як системи екологічних знань [8–10] тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Констатуючи наявність різноаспектних сучасних підходів до дослідження екологічної культури, слід наголосити, що науковий пошук таких досліджень нерідко носить фрагментарний, а не фундаментальний характер. Разом з тим вченими недостатня увага приділяється економічним аспектам культури природокористування та її зв'язку з категорією глобального ресурсозбереження. Актуальність подолання зазначених проблем закономірно привертає увагу до необхідності системного аналізу культури природокористування у площині сполучення екологічних та економічних аспектів.

Мета статті полягає у формуванні науково-методичних підходів до інтерпретації поняття культури природокористування та обґрунтуванні її еколого-економічного змісту. Досягнення поставленої мети вимагає вирішення наступних завдань: систематизація наукових підходів до визначен-

ня понять «екологічні цінності» та «екологічна культура»; класифікація концепцій екологічної культури на основі обґрунтування ключової ролі та домінуючого впливу екологічного чинника на економічну діяльність; обґрунтування еколого-економічного змісту культури природокористування, формування його термінологічного визначення; групування концептуальних підходів до аккультурації економічних відносин за екологічними ознаками; конкретизація сутнісно-змістової основи екологічної культури по відношенню до глобального природокористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термінологічний аналіз поняття «культура природокористування», найбільш популярним аналогом якого у сучасній літературі є «екологічна культура», повинен ґрунтуватися на чіткому розумінні відповідної їй системи екологічних цінностей (табл. 1).

На підставі аналізу літературних джерел з тематики, присвяченої специфічним дослідженням з екологічної культури, нам вдалося виокремити шість підходів до інтерпретації екологічних цінностей, інкорпорованих в систему наукових уявлень про культуру природокористування.

Натурфілософія, або філософія природи, дозволяє трактувати екологічні цінності крізь призму антропоморфізму, оскільки навколишнє природне середовище сприймається як рівноцінний людині партнер, компаньйон, спільник, співучасник. Партнерські відносини передбачають спільність інтересів і спільну відповідальність за збереження умов співіснування на стійких засадах.

З позицій гуманізму людина вдається до такої моделі поведінки, яка характеризується ставленням до об'єктів природи як до найвищих цінностей. Кінцевою метою такого ставлення має бути прояв людяності та поваги до навколишнього середовища, частиною якого виступає власне і сама людина. Перебуваючи в оточенні природного середовища, суспільство формує ідеологію шанобливого ставлення до природних цінностей та популяризує їх за допомогою таких слоганів, наприклад: «Бережіть ліс від пожеж», «Ліс – наше багатство».

Традиція передавання знань і досвіду від покоління до покоління у вигляді моральних імперативів є підґрунтям соціального емпіризму. Однією із форм соціалемпіризму є усна народна творчість, у якій може бути зафіксовано природознавчий світогляд певного етносу. Так, українські прислів'я відображають сільськогосподарській досвід та пошану до землеробства: «Земля – мати багатства», «Земля багата – народ багатий», «Про землю піклуйся – золотим зерном милуйся», «Хто землі дає – тому земля

Таблиця 1

Класифікація наукових підходів до визначення поняття «екологічна культура»

№	Наукові погляди на зміст категорії «екологічна культура»	Джерело	Екологічні цінності	Ознака
1. Біхейвіористична концепція				
1	Екологічна культура розглядається як взаємини, які забезпечують дотримання певних екологічних обмежень, що стосуються використання відновних і невідновних природних ресурсів, забруднення екосистем тощо шляхом сприйняття природи як рівноцінного і рівноправного партнера	Ю. Петрушенко, І. Бурлакова, В. Мельник [5]	Натур-філософія	екологічна
2	Екологічна культура – це особливий вид культури, який характеризується сукупністю системи знань та умінь з екології, шанобливим, гуманістичним ставленням до усього живого і навколишнього середовища	Т. Жерневська, Л. Мальчикова [11]	Гуманізм	
3	Екологічна культура характеризується збагаченням позитивного науково-практичного досвіду взаємодії людини з соціоприродним середовищем	І. Звєрєв [12]	Емпіризм	
4	Екологічна культура – це процес, пов'язаний з передаванням знань і досвіду від покоління до покоління у вигляді моральних імперативів	І. Цвєткова [9]		
2. Когнітивна концепція				
5	Екологічна культура – це оволодіння системою наукових знань про довкілля і вироблення суб'єктивного ставлення до природи, формування екологічно виправданої діяльності	Л. Мухамедшина [9]	Чистий раціоналізм	
6	Екологічна культура поєднує знання основних законів природи, розуміння необхідності рахуватися з цими законами і керуватися ними в індивідуальній і колективній діяльності	С. Ніколаєва [13]		
3. Як фактор виробництва				
7	Екологічна культура може бути представлена як сукупність економічних відносин з приводу екологізації продуктивних сил суспільства та забезпечення екологічної сталості суспільного відтворення	Є. Ткач [6]	Екологічний детермінізм	економічна
4. Як умова існування поколінь				
8	Екологічна культура – це спосіб взаємодії людини з природою через збереження природного середовища її існування, що визначає новий характер природо-перетворювальної діяльності у суспільстві	Н. Мамедов [10]	Біосферо-центризм	

утроє», «Поле угноїш – урожай подвоїш», «Гній у поле одвезеш – більше хліба привезеш», «Аби сіяв вчасно, то і вродить рясно» тощо [14].

Чистий раціоналізм заснований на системі наукових знань про довкілля. В останні десятиріччя сформувалися такі природоохоронні закони та правила [15]: закон «шагреневої шкіри», закон невідворотності утворення відходів і побічних ефектів виробництва, закони охорони природи П. Ерліха, правило економіко-екологічного сприйняття, принцип збалансованого природокористування тощо.

Екологічний детермінізм остаточно затверджує процеси екологізації природовиробництва у якості суспільного імперативу економічного розвитку на локальному, регіональному та глобальному рівнях, внаслідок чого поняття «екологічна культура» перетворюється на самостійну соціально-економічну категорію.

Інноваційність положень концепції біосферо-центризму полягає у зміщенні акцентів в системі цінностей екологічної культури з традиційних споживчих властивостей природних ресурсів на цінності вищого порядку, а саме – здатності природних факторів підтримувати належне здоров'я та гідні умови життєдіяльності. По суті, домінуючою цінністю нової екологічної культури стає висока якість життя теперішніх та прийдешніх поколінь, що однозначно обумовлює необхідність переходу на нову економічну модель, відомою у практиці глобального природокористування під назвою «сталий розвиток» [16].

Ми класифікували концепції екологічних цінностей, тепер з'ясуємо, яким чином вони обумовили формування сучасних науково-методичних підходів до визначення категорії «екологічна культура». Аналіз поглядів вітчизняних та зарубіжних вчених дозволив виявити такі основні підходи до розуміння змісту екологічної культури: біхейвіористичний, когнітивний, факторний, футуристичний. Вважаємо за необхідне навести коротку характеристику методологічних положень виділених нами підходів.

Прибічники біхейвіористичної концепції розглядають екологічну культуру як належну поведінку людини по відношенню до навколишнього природного середовища, яка проявляється через дотримання базових екологічних норм і обмежень. Когнітивна концепція орієнтує процес оволодіння системою наукових знань про довкілля на формування високої екологічної культури суспільства в цілому та екологічної свідомості людини зокрема. Головним об'єктом дослідження екологічної культури як фактора виробництва є економічні відносин з приводу екологізації продуктивних сил суспільства та забезпечення екологічної сталості суспільного продукту на усіх фазах його розподілу. Головна ідея футуристичного підходу полягає у розвитку футуристичних поглядів на світові природні ресурси, тобто зміщення акцентів з розуміння природних активів як поточних економічних благ на такі, що є носіями футуристичних цінностей – здоров'я та життя майбутніх поколінь. Це завдання вирішуватися через застосування екофутуристичної класифікації світових природних ресурсів, розробленої нами у роботі [17].

Водночас аналіз термінологічних визначень категорії «екологічна культура» дозволяє класифікувати їх більш укрупнено – за екологічною та економічною ознаками. З екологічної точки зору культура природокористування полягає у реалізації заходів антидеструктивного (альтернативне використання природних ресурсів) та нейтралізуючого (зниження екологічного навантаження) характерів. З позиції економічного підходу екологічна культура є основою суспільного природовідтворення через задоволення суспільних потреб у природних ресурсах та чинником капіталізації підприємств внаслідок підвищення їхньої економічної ефективності. Як еколого-економічна категорія культура природокористування набуває двоїстої визначеності, а саме: екологічна культура є тотожною квотному споживанню природних ресурсів (як екологічна категорія); екологічна культура утворюється у середовищі екологічних інвестицій (як економічна категорія).

Термінологічне визначення екологічної культури у сфері природокористування полягає у розумінні її як усталених економічних відносин, ціннісною прерогативою яких є раціональне поводження суб'єктів господарювання з навколишнім природним середовищем, що за-

Таблиця 2

Підходи до врахування фактора екологічної культури при здійсненні економічної діяльності суб'єктами глобального природокористування

№ п/п	Підходи	Інкорпорування фактора екологічної культури в економічну діяльність
1	Ідеалізм	– екологічно виправдана економічна діяльність
2	Традиціоналізм	– екологічно обумовлена економічна діяльність
3	Монетаризм	– екологічно ефективна економічна діяльність
4	Маржиналізм	– екологічно допустима економічна діяльність
5	Егалітаризм	– екологічно збалансована економічна діяльність
6	Віталізм	– екологічно безпечна економічна діяльність
7	Футуризм	– екологічно відповідальна економічна діяльність
8	Дирижизм (менеджеризм)	– екологічно орієнтована економічна діяльність
9	Оптималізм	– екологічно обґрунтована економічна діяльність
10	Раціоналізм	– екологічно доцільна економічна діяльність
11	Реформізм	– екологічно стійка економічна діяльність

безпечує отримання ними стійких економічних переваг. Екологічна культура полягає у відмові від виробництва «небажаних» [18] продуктів (екологічних екстерналій: забруднення довкілля, вичерпання природних ресурсів) на користь «бажаних» продуктів (економічних благ, сукупна вартість яких визначає рівень економічного зростання та накопичення капіталу).

У системі глобального природокористування можна виокремити наступні підходи до врахування фактора екологічної культури при здійсненні економічної діяльності (табл. 2).

Особливий інтерес з точки зору нашого дослідження становить раціоналізм, який дозволяє досліджувати культуру глобального природокористування крізь призму екологічно доцільної економічної діяльності. Раціональне природокористування має визначальне значення для визнання економіки країни ресурсоефективною та такою, що орієнтована на сталий розвиток [19]. Під раціональним природокористуванням пропонується розуміти мультикультурну еколого-економічну систему, яка функціонує на принципах взаємообумовленості економічних та природних законів і прагне до досягнення сталого розвитку на основі економічно ефективних методів суспільного природо-виробництва.

Висновки. Культура глобального природокористування передусім пов'язується з аспектами природодоцільності. Природодоцільна господарська діяльність є системою економічних відносин, ціннісною прерогативою яких є раціональне поводження суб'єктів господарювання по відношенню до навколишнього природного середовища. Домінуючою цінністю нової екологічної культури є висока якість життя теперішніх та прийдешніх поколінь.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мокир Дж. Культура, институты и экономический рост / Дж. Мокир // Materials of the Conference «Understanding Institutions and Development Economics» (November 4–6, 2010). – 2010. – PP. 34 – 83.
2. Ogbu J. Voluntary and Involuntary Minorities: A Cultural-Ecological Theory of School Performance with some Implications for Education / J. Ogbu, H. Simons // Anthropology & Education Quarterly. – 1998. – Vol. 2. – PP. 155–188.
3. Ristic J. Towards an Ecological Culture: Sustainability, Post-Domination and Spirituality / J. Ristic // Electronic Theses and Dissertations. – 2001. – Paper 513 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://digitalcommons.library.umaine.edu/etd/513.
4. Clair R. The Need for an Ecological Cultural Community / R. Clair, J. Bush [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.jan.ucc. nau.edu.
5. Петрушенко Ю.Н. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: [учебник] / [Ю.Н. Петрушенко, И.М. Бурлакова, В.Л. Мельник]; под ред. проф. Л.Г. Мельника и проф. Л. Хенса. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2007. – С. 990–1002.
6. Ткач Е.С. Экологическая культура как фактор экологизации экономического роста / Е.С. Ткач [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.lib.csu.ru/vch/8/2005_01/023.pdf.
7. The Opportunities to Business of Improving Resource Efficiency: Final Report of European Commission: AMEC Environment & Infrastructure UK Limited, 2013. – 105 P.
8. Захарова Е.Ю. Экологическая культура как составляющая социальной безопасности общества / Е.Ю. Захарова, И.А. Щеткина // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2013. – № 1. – Ч. 2. – С. 88–93.
9. Мухамедшина Л.М. О сущности и содержании понятия «экологическая культура» / Л.М. Мухамедшина // Педагогическая наука и практика. – 2012. – № 1. – С. 1–5.
10. Мамедов Н.М. Культура устойчивого развития / Н.М. Мамедов // Биология в школе. – 2004. – № 1. – С. 2–6.
11. Жерневская Т.В. Система сотрудничества с родителями как условие оптимизации экологического воспитания дошкольников / Т.В. Жерневская, Л.А. Мальчикова // Управление ДОУ. – 2007. – № 3. – С. 84–94.
12. Моисеева Л.В. Региональное экологическое образование: теория и практика: автореф. дис. … д. пед. н. / Л.В. Моисеева. – Екатеринбург, 1997. – 46 с.
13. Николаева С.Н. Теория и методика экологического образования детей / С.Н. Николаева. – М.: ACADEMA, 2005. – 336 с.
14. Прислів'я та приказки: Природа. Господарська діяльність людини / За ред. С.В. Мишанича. – К.: Наукова думка, 1989. – 480 с.
15. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: підручник / За заг. ред. д. е. н., проф. Л.Г. Мельника та к. е. н., проф. М.К. Шапочки. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005.–756 с.
16. Our common future: Report of the World Commission on Environment and Development: Oxford University Press, Oxford. – 1987. – 416 PP.
17. Marekha I.S. Eco-Futuristic Classification of the Natural Resources in terms of Resource Saving Economic Aspects / I.S. Marekha // Socio-Economic Aspects of Economics and Management: Collection of scientific articles. Vol. 2 – Aspekt Publishing, Taunton, MA, United States of America, 2015. – PP. 208–212.
18. Сальников М.И. Оценка экологической эффективности экономик и теневых цен загрязнения в странах переходного типа / М.И. Сальников, В.П. Зеленюк. – М.: EERC, 2005. – С. 45.
19. Мареха І.С. Ресурсозбереження як форма раціоналізації природокористування в умовах сучасних економічних відносин / І.С. Мареха // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. – С. 905–909 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/2-2014/00-1.pdf.

УДК 504.052:504.43

Німко С.І.
аспірант кафедри економіки та управління
Шосткинського інституту
Сумського державного університету

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ПІДЗЕМНИХ ВОД: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ

ECOLOGIC AND ECONOMIC ASPECTS OF UNDERGROUND WATERS: MODERN TRENDS AND PROBLEMS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасні проблеми раціонального використання питної води. Здійснено ґрунтовне дослідження такого виду природних ресурсів, як підземні води, видобуток яких потребує улаштування свердловин. Досліджено механізм державного обліку та моніторингу артезіанських свердловин, де визначено низку проблем в області управління водокористуванням, що призводять до збитків. Для попередження еколого-економічних збитків запропоновано розрахунок збору за понадлімітне використання підземних вод.

Ключові слова: стале водокористування, еколого-економічні збитки, самовільне використання, артезіанські свердловини, збір за понаднормоване водовикористання, економічні інструменти.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы современные проблемы рационального использования питьевой воды. Осуществлено детальное исследование такого вида природных ресурсов, как подземные воды, добыча которых требует обустройства скважин. Исследован механизм государственного учета и мониторинга артезианских скважин, где определен ряд проблем в области управления водопользованием, которые приводят к убыткам. Для предупреждения эколого-экономического ущерба предложен расчет сбора за сверхлимитное использование подземных вод.

Ключевые слова: устойчивое водопользование, эколого-экономические убытки, самовольное использование, артезианские скважины, сбор за сверхнормированное водопользование, экономические инструменты.

ANNOTATION

The article focuses on the modern problems of sustainable use of drinking water. The thorough study of such type of natural resources as groundwaters the production of which requires drilling wells is done. The mechanism of state water resources assessment and artesian well monitoring are analyzed and on this basis a number of problems in the sphere of water consumption management causing losses are presented. To prevent environmental and economic damage tax calculation for the above-limit use of groundwater is offered.

Keywords: stable water consumption/ use, environmental and economic loss, unauthorized use, artesian wells, fee/ tax for above-limit groundwater use, economic instruments.

Постановка проблеми. Актуальною проблемою розвитку еколого-економічних систем є нераціональне використання природних ресурсів та високі темпи деградації навколишнього природного середовища. Зокрема, ця проблема стосується і використання водних ресурсів. Надмірне споживання водних ресурсів і забруднення водних об'єктів є причинами перетворення питної води в обмежений ресурс. Згаданим проблемам приділяється значна увага, але коло невирішених актуальних питань залишається досить широким. Це, перш за все, зумовлено різносторонністю названих проблем, а також відсутністю дієвого механізму управління водокористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Еколого-економічні проблеми водокористування знаходять широке відображення у наукових працях науковців О.О. Веклич, В.А. Голяна [1], Б.М. Данилишина [2], Л.Г. Мельника, В.А. Сташука, М.А. Хвесика [3], А.В. Яцика [4] та інших. Проте на сьогодні не достатньо дослідженою залишається проблема раціонального використання підземних вод за рахунок артезіанських свердловин.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Серед особливостей використання різних видів природних ресурсів одним з актуальних питань є використання підземних вод. Доцільним вбачаємо здійснити аналіз механізму оформлення дозволу на спеціальне водокористування для фізичних осіб, дослідити порядок державного обліку артезіанських свердловин, виявлення збитків, які виникають за рахунок самовільного використання водних ресурсів та визначення напрямків поліпшення управління користування підземних вод. Недосконалість розробки теоретичних та практичних аспектів механізму регулювання водокористування в Україні й обумовили актуальність цієї статті.

Формулювання цілей статті. В умовах загострення проблем водокористування та недосконалість державних заходів з вирішення проблем водокористування вагомого значення набувають фактори, які обумовлюють можливість досягнення і забезпечення екологобезпечного водокористування як необхідної умови добробуту суспільства в цілому.

Вважаємо за необхідне звернути увагу фахівців відповідних органів керівництва й управління до цієї важливої проблеми, переконати керівників і спеціалістів господарюючих систем, населення країни в необхідності раціонального використання підземних вод, а також здійснити ґрунтовне дослідження такого виду природних ресурсів, як підземні води, видобуток яких потребує улаштування свердловин, і запропонувати розрахунок збору за понадлімітне використання підземних вод.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зниження загального водозабору та водоспожи-

вання, а також значний рівень використання систем оборотного водопостачання, що спостерігаються вже тривалий час в Україні, через низку факторів не сприяють зниженню показників питомого споживання води на одного мешканця і залишаються достатньо високими порівняно з аналогічними показниками розвинених держав. Зокрема, питоме споживання води на одного мешканця в Україні досягло 370 л/ос. на добу. Це, щонайменше, у три рази вище, ніж середній рівень водопостачання у розвинутих країнах світу (Барселоні (Іспанія) – 106; Амстердамі (Нідерланди) – 100; Антверпені (Бельгія) – 85 л/ос. на добу).

Збалансований розвиток водогосподарського комплексу передбачає поліпшення умов водо забезпечення населення і галузей економіки країни та покращання екологічного стану водних джерел, вимагає балансу між екологічними та економічними пріоритетами при управлінні водними ресурсами, узгодженні інтересів водокористувачів при мінімізації антропогенного впливу на водні об'єкти для збереження водоресурсних систем як унікальних складових природного середовища. Комплексний підхід управління прісними водними ресурсами повинен охоплювати всі джерела поверхневих і підземних вод із урахуванням їх якісних і кількісних аспектів; охорону та економічну оцінку водних джерел; плату за експлуатацію та використання.

Зважаючи на гостроту питань з якісного водопостачання суттєво пожвавились процеси щодо використання підземних вод. На сьогодні питання урегулювання процесів раціонального водокористування з якими стикаються місцеві органи влади є надзвичайно складними і потребують швидкого вирішення, через постійне зростання середнього водоспоживання на одного мешканця, зокрема підземних вод. Очевидно, що нераціональне водоспоживання є ключовим фактором виснаження як поверхневих так і підземних водних ресурсів країни. Через низьку законодавчу урегульованість питань щодо користування підземними водами з боку організації облаштування та експлуатації свердловин населенням проявляється низка проблем в області управління водокористуванням підземних вод, серед яких нагального вирішення потребують такі:

– видання дозволів на спеціальне водокористування передбачено лише для підприємств (загальний пакет документів як для підприємств, так і для населення), для населення процедура надання дозволів на спеціальне водокористування майже неврегульована;

– для державного обліку артезіанських свердловин у населення відсутня можливість оформлення відповідної документації;

– відсутність обґрунтованих норм водоспоживання (ліміту) для користувачів артезіанських свердловин;

– відсутні чіткі інструкції щодо оформлення дозвільних документів для населення;

– відсутні визначення та класифікація підземних вод як природного ресурсу на користування якого необхідні дозвільні документи, що суттєво ускладнює вибір типу дозвільного документу (дозвіл на спеціальне водокористування чи/або спеціальний дозвіл на користування надрами – на один і той же об'єкт підземні води);

– відсутність методики нарахування збору для користувачів артезіанських свердловин;

– недосконала методика з нарахування збитків заподіяних державі внаслідок самовільного водокористування;

– відсутність засобів вимірювання об'ємів видобутих підземних вод на артезіанських свердловинах для побутових та промислових потреб;

– відсутність державних органів реєстрації (або обліку) та служби моніторингу користувачів артезіанських свердловин;

– значна кількість незатампанованих артезіанських свердловин, що завдають значні еколого-економічні збитки підземним водам через можливість попадання в них забруднюючих речовин. Такий стан пов'язаний із відсутністю процедур виведення із експлуатації незатампанованих артезіанських свердловин;

– невизначеність у часі використання артезіанських свердловин, що призводить до прогресуючого виснаження підземних вод.

Зазначені вище проблеми вимагають комплексного еколого-економічного дослідження і перш за все у районах розташування артезіанських свердловин (віддалені райони міст, села, дачні ділянки тощо).

Найефективнішим інструментом збереження та відновлення водних ресурсів є економічний механізм водокористування, невід'ємна складова якого платне водокористування. З одного боку, це інструмент мотивації водокористувачів, а з іншого є джерелом коштів для фінансування галузі водного господарства. Проте сучасний механізм платежів і зборів за використання водних ресурсів недостатньо адекватно відбиває реальні екологічні витрати суспільства і не створює достатньої фінансової бази природоохоронної діяльності.

У контексті зазначених понять та їх визначень, наведених у п. 1.7. методики [5] та ст. 1 Водного кодексу України, дозвіл на спеціальне водокористування є документом, що надає право особі використовувати воду (здійснювати її забір, тобто вилучати її) з водного об'єкта за допомогою споруд (у т. ч. артезіанських свердловин) для задоволення своїх господарсько-побутових та господарсько-питних потреб. Розрахунок збитків, обумовлених порушенням за самовільне використання водних ресурсів відбувається згідно п. 6. методики [5]. Недоліком зазначеної методики є те, що вона не містить порядку розрахунку збору для населення у випадку понадлімітного використання води з використанням артезіанських свердловин. Таким чином, держава спонукає водокористувачів до екстенсивного використання підземних вод.

В умовах сталого розвитку найефективнішим інструментом збереження та відновлення водних ресурсів є попередження еколого-економічних збитків. Населенню краще своєчасно сплачувати за використання водних ресурсів, ніж відшкодовувати збитки.

Для попередження еколого-економічних збитків запропоновано розрахунок збору для населення у випадку понадлімітного використання підземних вод (які потребують облаштування свердловинами) проводити за наступною формулою:

$$З_{пвв} = (W - (N \times n)) \times Тар, \quad (2)$$

де: $З_{пвв}$ – збір за понаднормоване використання води, грн.;

W – об'єм використаної води, м^3;

N – норма споживання на одну особу, м^3;

n – кількість осіб;

$Тар$ – норматив збору на спеціальне водокористування діючий в регіоні на час порушення.

Згідно зі звітом Комунального підприємства «Виробничого управління водопровідно-каналізаційного господарства» (КП «ВУВКГ») м. Шостка Сумської області про обсяги натуральних показників ліцензіатів з централізованого водопостачання середній обсяг споживання води одним мешканцем з приладами обліку на одну особу 5,29 м^3/міс, а без приладів обліку 8,86 м^3/міс. Після встановлення приладів обліку на артезіанських свердловинах для побутових та промислових потреб можна передбачити зменшення об'ємів видобутих підземних вод до 40%. А в порівнянні з об'ємами використаних вод населенням, що проживає в квартирах та в приватних будинках об'єми використання води значно більше (поливні площі, тваринництво, басейн). За проведеними дослідженнями в м. Шостка Сумської області приватні будинки, які облаштовані артезіанськими свердловинами, складають 10-15%, а в віддалених районах та селах 50-60%.

За вищезазначеною формулою розрахуємо збір за понаднормоване використання води. По Сумській області сума для міського населення склала 118453,06 грн на місяць, а для сільського населення – 177678,83 грн на місяць. Тоді як за рік загальна сума недоотриманого збору складає від 4744603,80 грн до 6119935,44 грн.

Висновки. Необхідно зазначити, що водні ресурси є національним капіталом, споживання якого необхідно зменшувати з метою збереження їх для майбутніх поколінь.

Отримані результати опосередковано вказують на необхідність змін існуючої системи управління в галузі водного господарства. Для запобігання еколого-економічних збитків, обумовлених понадлімітним використанням підземних вод за рахунок свердловин, доцільним вважаємо удосконалити еколого-економічний механізм користування підземними водами: налаштувати систему оформлення дозволу на спеціальне водокористування підземними водами для фізичних осіб; облаштування артезіанських свердловин засобами вимірювання об'єму видобутих підземних вод та моніторинг об'ємів видобутих підземних вод фізичними особами на місцевому рівні; створити умови для ефективного державного обліку свердловин та нарахування зборів за понадлімітне використання підземних вод.

Виконання зазначених вище заходів сприятиме запобіганню якісному і кількісному виснаженню водних ресурсів, підвищенню водозабезпеченості господарського комплексу країни і зменшенню соціально-економічної напруженості в регіонах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Еколого-економічні аспекти оцінки ефективності господарської освоєності водно ресурсного потенціалу / В.А. Голян // Акт. пробл. економіки. – 2005. – № 3. – С. 150-158.
2. Продуктивність водоресурсних джерел України: теорія і практика / Під заг. ред. чл.-кор. НАН України, д.е.н., проф. Б.М. Данилишина. – К., 2007. – 412 с.
3. Хвесик М.А. Водне господарство України: системні суперечності, структурні диспропорції та колізії регулювання // Економіка природокористування та охорони довкілля: зб. наук. праць / Ред. колег.: Б.М. Данилишин та ін. НАНУ РВПС України. – К., 2006. – С. 7-14.
4. Водне господарство в Україні / А.В. Яцик, В.М. Хорєв. – К.: Ґенеза, 2000. – 456 с.
5. Про затвердження Методики розрахунку розмірів відшкодування збитків, заподіяних державі внаслідок порушення законодавства про охорону та раціональне використання водних ресурсів: Наказ Міністерства ОНПС України від 20.07.2009 № 389 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0767-09.
6. Про затвердження Порядку державного обліку артезіанських свердловин, облаштування їх засобами вимірювання об'єму видобутих підземних вод: Постанова КМУ від 8 жовтня 2012 р. № 963 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/963-2012-п.
7. Доповідь про стан навколишнього природного середовища у Сумській області у 2012 році. – Суми: Департамент екології, паливно-енергетичного комплексу та природних ресурсів, 2013. – 215 с.
8. Екологічний паспорт Сумської області станом на 01.01.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.menr.gov.ua/index.php/protection/protection1/sumska.
9. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2012 році // Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – 2013. – 450 с.
10. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2013 році // Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – 2014. – 454 с.

УДК 502.3:551.58

Орленко Я.Ю.
доктор наук з державного управління,
професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та логістики
Університету економіки та права «КРОК»

ГЛОБАЛЬНІ ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ У КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ДОГОВОРІВ ІЗ ЗАХИСТУ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

GLOBAL ENVIRONMENTAL PROBLEMS IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL AGREEMENTS ON ENVIRONMENTAL PROTECTION

АНОТАЦІЯ

У статті визначено особливості та стратегії інтернаціоналізації з метою вирішення глобальних екологічних проблем. Окреслено проблеми глобального потепління клімату та розглянуто місце і роль Протоколу Кіото у вирішенні проблем.

Ключові слова: міжнародні екологічні проблеми, міжнародні договори, навколишнє природне середовище, потепління клімату.

АННОТАЦИЯ

В статье определены особенности и стратегии интернационализации с целью решения глобальных экологических проблем. Обозначены проблемы глобального потепления климата и рассмотрены место и роль Протокола Киото в решении проблем.

Ключевые слова: международные экологические проблемы, международные договора, окружающая природная среда, потепление климата.

ANNOTATION

The article defines the characteristics and strategies of internationalization to address global environmental issues. The problems of global warming and discussed the place and role of the Kyoto Protocol in solving problems.

Keywords: international environmental problems, international agreements, the environment, global warming.

Постановка проблеми. До міжнародних екологічних проблем належать процеси трансграничного забруднення природного середовища внаслідок випадання кислотних дощів, використання міжнародних водойм, зокрема рік, басейни яких охоплюють території декількох держав, і, нарешті, глобальні екологічні проблеми, як, наприклад, захист озонового шару Землі або глобальне потепління клімату. Причому глобальні екологічні проблеми привертають особливо велику увагу в науці, політиці й суспільстві.

Глобальні викиди порівняно з іншими формами забруднення відрізняються тим, що для їхнього шкідливого впливу на навколишнє середовище несуттєвим є конкретне місце викиду. Згідно із сучасним станом науки, глобальне потепління клімату залежить не стільки від регіонального профілю викидів цих парникових газів, скільки від їхнього сумарного обсягу, що надходить в атмосферу Землі. Аналогічна ситуація має місце у зв'язку з викидами хлорфторвуглеців, що пов'язано з їх впливом на озоновий шар.

Глобальне забруднення навколишнього середовища залежить від загального викиду відповідних шкідливих речовин, що, в свою чергу, складається із суми викидів шкідливих речовин окремих країн. Глобальна якість навколишнього середовища створюється спільно всіма країнами, і ніяка країна не може цього уникнути. Окремий забруднювач, здійснюючи викиди деякої глобальної забруднюючої речовини, з одного боку, робить внутрішній ефект, що веде до погіршення якості свого власного природного середовища і повинний у силу цього сам зазнавати вплив цього збитку. З іншого боку, він створює зовнішній ефект, що погіршує якість природного середовища сусідніх країн. Оскільки створювана спільно якість природного середовища споживається всіма країнами, її потрібно розглядати як суспільне благо. Проблема навколишнього середовища продовжує залишатися проблемою глобального масштабу і потребує уваги світової спільноти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для економічної науки вивчення проблеми суспільних благ не є новим, і економікою охорони навколишнього середовища вже давно досліджуються аллокаційні проблеми, що виникають з того, що навколишнє середовище є благом вільного доступу.

Серед учених, які досліджують глобальні екологічні проблеми варто виділити таких вітчизняних та зарубіжних науковців: О.С. Заржицький [1], Д.В. Зеркалов, К.Н. Ткачук, К.К. Ткачук [2], Т.Ю. Перга [3], Ю.Н. Елдышев [4], М.М. Кисельов, В.Л. Деркач [5], Д.Г. Лук'яненко [6], Н.А. Пискулова [7], А.І. Шевцов [8] та ін. Однак наукові дискусії точаться переважно навколо екологічної політики та загальних проблем із забруднення навколишнього природного середовища.

Розвинені еколого-економічною наукою стратегії інтерналізації і прагматичні політико-екологічні інструменти можна застосувати здебільшого і для вирішення глобальних екологічних проблем. Останні характеризуються, однак, додатковою специфікою, що дотепер у традиційній світовій економіці, орієнтованій значною мірою на національні або регіональні екологічні проблеми, недостатньо враховувалася.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Огляд наукових праць із цієї проблематики дає підстави стверджувати, що питанням вирішення глобальних екологічних проблем не

приділяється належної уваги в наукових дослідженнях. Звичайно, доцільно погоджувати політико-екологічні інструменти з міжнародним характером сфери їхнього застосування. Наслідки спільно зробленого забруднення навколишнього середовища однакові для всіх країн. Проте ця обставина не суперечить загальноприйнятій теорії суспільних благ, тому що суспільне благо необов'язково має рівну корисність для всіх індивідуумів, що його споживають.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є узагальнення глобальних екологічних проблем у розрізі міжнародних договорів та окреслення шляхів призупинення глобального потепління клімату

Виклад основного матеріалу дослідження. Ми припускаємо, що в звичайній економіко-екологічній моделі (найчастіше неявно), відповідно існує центральна інстанція («держава»), що в змозі здійснити інтернаціоналізацію зовнішніх ефектів або іншу форму екологічної політики. Врахування цієї обставини особливо важливо, коли проведення екологічної політики приводить до погіршення положення окремих господарських суб'єктів, що приймають рішення (наприклад, щодо забруднювачів). Обумовлене екологічною політикою зниження добробуту окремих членів суспільства в інтересах підвищення суспільного добробуту є у світлі даного розгляду цілком можливим.

При вирішенні глобальних екологічних проблем реалізація подібної можливості досить проблематична. Справді, заходи щодо захисту навколишнього середовища в глобальному масштабі повинні бути погоджені добровільно (тією чи іншою мірою) між суверенними державами. Ми можемо виходити з того, що жодна держава не підпише ні однієї міжнародної конвенції, що погіршить її положення. Навпаки, більш розумно виходити з того, що кожна окрема держава керується винятково своїми інтересами при вирішенні питання про те, бути або не бути учасником якоїсь міжнародної конвенції.

У практиці міжнародної екологічної політики була укладена низка угод, за допомогою яких уряди намагалися вирішити окреслені нами проблеми. Однак весь спектр міжнародних екологічних проблем дотепер не достатньо охоплений угодами. Крім того, укладені договори дають привід для критики як через недостатню конкретність їхнього змісту, взятих зобов'язань, так і з погляду «скромності» тих екологічних цілей, досягнення яких ними передбачається. Нарешті, потрібно констатувати недоліки й у виконанні договорів, що підписуються.

З безлічі укладених договорів розглянемо декілька. Одним з найвідоміших і послідовно реалізованих міжнародних угод із захисту навколишнього середовища є Монреальський протокол. У 1987 р. до Віденської конвенції був прийнятий Монреальський протокол щодо речовин, котрі руйнують озоновий шар, який, разом із Конвенцією, встановлюють складний міжнародно-правовий режим охорони озонового шару. До Монреальського протоколу 1987 р. було прийнято низку поправок (Лондон, 1990 р.; Копенгаген, 1992 р.; Монреаль, 1997 р.; Пекін, 1999 р. та доповнень (рішенням Наради сторін). Використаний у Монреальському протоколі підхід ліг в основу низки інших міжнародних угод у цій сфері.

Сторонами Протоколу є понад 190 країн. Він набув чинності у 1989 р. і обумовив планграфік, за яким було визначене обмеження застосування восьми шкідливих для озонового шару речовин. За допомогою двох доповнень до Протоколу (Лондон, 1990 р. і Копенгаген, 1992 р.) список регульованих речовин був розширений до двадцяти. Крім того, задачі зниження стали більш жорсткими, а терміни досягнення поставлених цілей були наближені. Порушення договору погрожує відчутними торговельними санкціями [9].

Нагадаємо, озон захищає землю від ультрафіолетового випромінювання, що є основною причиною меланоми та інших ракових захворювань шкіри. У ЮНЕП вважають, що належна реалізація Монреальського протоколу допоможе запобігти двох мільйонів випадків раку шкіри до 2030 року, а також внесе важливий внесок в охорону дикої природи і розвиток сільського господарства [10].

Іншою відомою, але, можливо, менш успішною угодою (дотепер не ратифікованою) є Протокол Кіото з обмеження парникового ефекту (1997). На Третій міжнародній конференції країн-учасниць Конвенції з клімату ООН 38 індустріально розвинених країн і країн, що розвиваються, перерахованих у дод. 1 до угоди, зобов'язалися знизити викид шести газів, що зумовлюють парниковий ефект, у період часу з 2008 до 2012 рр. Квоти зниження визначені за кожним випадком диференціювання. Так, для найбільш розвинених країн ці квоти становлять приблизно 7% від рівня емісії 1990 р. Для країн, що розвиваються, не запропоновано ніяких обмежень. Протокол заклав основу для створення міжнародної системи сертифікатів на торгівлю викидами парникових газів. Крім того, надана можливість, за якою окремі держави (як правило промислово розвинені) можуть виконувати свої зобов'язання зі зниження забруднення шляхом інвестицій у країни, де маються вигідні за витратами можливості уникнути викидів (у першу чергу в країни, що розвиваються).

Однак текст угоди, що стосується реалізації обох цих ринково зорієнтованих інструментів міжнародного захисту навколишнього середовища, є досить невизначеним. Зокрема, не визначені чіткі правила дії та структура органів, що здійснюють керівництво реалізацією досягнутих угод, а також контролюючі механізми. Крім того, не вирішене питання санкцій, що накладаються при порушенні договору. Дотепер ця угода не ратифікована всіма державами, у першу чергу в США. Чергова міжнародна

конференція, що відбулася в листопаді 1998 р. у Буенос-Айресі, не змогла зробити прорив на шляху вирішення цієї проблеми.

У 1985 р. у Відні відбулася конференція 45 держав, що обговорювали Конвенцію ООН із захисту озонового шару, яка передбачала обмеження виробництва і застосування речовин, що сприяють руйнуванню озону. Було ухвалене рішення про продовження досліджень і обмін науково-технічною інформацією в цій сфері, оскільки зменшення озонового шару може спричинити низку негативних явищ.

Вчені висловили припущення, що в 90-ті роки, внаслідок виснаження захисного шару озону, сонячна радіація досягне земної поверхні в розмірах, що збільшуються. В міру наближення сонячної активності до максимуму, в 1991–1992 рр. кількість заряджених часток, що потрапляють у верхні шари атмосфери, буде стимулювати хімічні реакції, які компенсують вплив на озон хлорфторвуглеців. Потім сонячна активність почне знижуватися, станеться виснаження озонового шару, й крізь атмосферу буде проникати більше небезпечних променів. Тому одним з можливих негативних проявів зазначеного процесу може стати порушення теплового балансу атмосфери: нижні шари стануть тепліше, а верхні – холодніше, що, в свою чергу, спричинить зміну клімату на Землі, а також зумовить погодні аномалії.

Іншим негативним проявом виснаження озонового шару може стати виникнення прямої загрози для життя, тому що озон поглинає найбільш небезпечні ультрафіолетові промені з довжиною хвилі 200-300 нм, що чинять руйнівну дію на нуклеїнові кислоти і білки. Небезпеку становлять і біологічно активні ультрафіолетові промені з довжиною хвилі від 290 до 320 нм, що спричинюють опіки і рак шкіри [7].

Ці й пов'язані з ними інші прогнози мають імовірнісний характер, тому що майже усі дослідження вчені проводять на бактеріях або культурах тканин з використанням променів ртутних ламп як ультра-фіолетового опромінення. Проте виявлені внутрішньоклітинні механізми, що захищають клітини від дії руйнівних ультрафіолетових променів. Клітини людини теж мають біохімічні механізми для відновлення уражень, викликаних ультрафіолетовими променями. Однак більшість тварин, крім цього, мають ефективні засоби зовнішнього захисту від сонячної радіації – пір'я, луску, панцир і волосяний покрив, а також пігменти, наприклад меланин.

Потеплення клімату належить до числа найбільш гострих екологічних проблем сучасності, що мають глобальний характер.

До переліку основних парникових газів, що зумовлюють глобальне потеплення, входять диоксид вуглецю (CO), метан (CH), оксид азоту (NO), гідрофторвуглеці, перфторвуглеці, а також гексафторид сірки (SE), останній з яких є вторинним продуктом при виплавці алюмінію та сильнодіючим парниковим газом. Однак основним із парникових газів є диоксид вуглецю, 80% антропогенного надходження якого в атмосферу пов'язано зі згорянням органічного палива [5].

Велика увага пошуку механізмів вирішення проблеми глобаль¬ного потеплення клімату була приділена на Другій Всесвітній кон¬ференції ООН з навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992). Після набирання чинності підписаної на даній конференції Рамкової конвенції ООН «Про зміну клімату» (РКЗК) стратегії рішення даної проблеми вступили у фазу узгодження і реалізації. Цьому покликаний служити насамперед Кіотський протокол, погоджений у грудні 1997 р. у м. Кіото (Японія) на третій сесії вищого органа РКЗК із клімату.

Механізм виконання Протоколу Кіото і досягнення поставлених у ньому цілей передусім базується на мірах, що вживаються кожною країною, в галузі енергозбереження і технологічного відновлення енергетичних потужностей, скорочення транспортних емісій, реалізації лісовідновлювальних програм (молоді ліси є природними активними поглиначами ряду ПВ) і т. ін. Крім того, складовою частиною цього Протоколу є інструменти міждержавної взаємодії, або механізми гнучкості.

На сьогодні проблеми застосування механізму торгівлі правами на забруднення є дискусійними:

– має потребу в додатковому вивченні здатність даного механізму забезпечити більш значні стимули для природоохоронних інновацій порівняно з традиційними підходами (зокрема, стандартами);

– необхідна оцінка адміністративного тягаря, що супроводжує дану торгівлю;

– відсутність правової чіткості з низки принципових питань (базовий рівень емісійних дозволів на викид, порядок офіційного схвалення параметрів кожної стадії застосування переговорного процесу, заходи впливу на порушників обговорених умов тощо) може заблокувати реалізацію всього механізму;

– необхідність налагодження особливої системи екологічного моніторингу, інформаційно підтримуючий контроль даного ринку, а також регіональної екологічної ситуації;

– неясність порядку застосування торгівлі емісійними правами в умовах недосконалих ринкових структур, при прояві монополізму, враховуючи монопольне установлення цін на емісійні права (монопольно високі для фірми-продавця емісійних прав і монопольно низькі для монопольного покупця), що може підірвати основну перевагу механізму досягнення бажаної якості НПС за мінімізації сукупних витрат.

Крім того, реалізація Протоколу припускає істотне підвищення якості глобального екологічного моніторингу і відповідних глобальних інформаційних екологічних ресурсів, а також

систем екологічного контролю, що являють собою необхідні інституціональні передумови ефективного функціонування даного специфічного сектора глобального ринку.

Конкретні умови реалізації Протоколу Кіото постійно уточнюються з урахуванням узгодження позицій різних його сторін і пошуку шляхів вирішення проблем. Позиція України як сторони, природні екосистеми якої відносяться до числа найбільших природних поглиначів ПВ і від якої, після відмови брати участь США у Протоколі Кіото, багато в чому залежить реалізація досягнутих домовленостей додатково визначається такими чинниками:

– необхідність вирівнювання умов реалізації Проектів спільного здійснення і Проектів чистого розвитку шляхом усунення однобічних переваг, наявних у країнах, що розвиваються, в рамках ПЧР. Так, Китай як країна, що розвивається, але водночас будучи найбільшим емітентом низки ПВ, не тільки не несе ніяких зобов'язань зі скорочення їхньої емісії, але й одержує вигідні умови для іноземних екологічних інвестицій;

– поширення на Україну можливості реалізовувати проекти «борги – в обмін на природу». У рамках цих умов Україні може бути надане право на основі двосторонніх домовленостей із країною-кредитором списувати визначену частину зовнішньої заборгованості в обмін на реалізацію екологічних інвестиційних проектів, у тому числі в районах екологічного лиха, а також у регіонах, екосистеми яких входять у мережу глобального екологічного моніторингу або є об'єктами всесвітньої екологічної спадщини;

– уточнення механізму інвентаризації й обліку емісії та поглинання ПВ, ураховуючи більш точний і об'єктивний облік ролі т. зв. бореальних лісів (ділянки яких розташовані на території Росії становлять 70% від наявних у світі), що належать до найбільш активних природних поглиначів ПВ, як і виконуючі аналогічні функції водно-болотні угіддя.

Висновок. Процес глобальної екологізації світу, насамперед, передбачає співпрацю держав у сфері охорони навколишнього природного середовища, яка може бути успішною лише за умови об'єднання національних програм кожної держави з колективними діями держав на основі міжнародного співробітництва в галузі екології. Окреслення проблеми глобального потепління клімату та визначення ролі Протоколу Кіото у їх вирішенні свідчить лише про можливі шляхи призупинення глобального потепління клімату. Але на сьогодні це дуже важливо, бо людство вже порушило критичні точки min та max, за межами яких катастрофа.

Разом з тим найважливішим завданням для України є пошук необхідних ресурсів і здійснення масштабних інвестиційних проектів у галузі енергозбереження, екологічної модернізації виробництва або відновлення. Цей пошук має здійснюватися за умови спирання не тільки на зовнішні джерела, але й на внутрішні резерви, у тому числі наявні на підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Заржицький О.С. Актуальні проблеми правового забезпечення екологічної політики України (теоретичні аспекти): моногр. / О.С. Заржицький. – Д.: Національний гірничий університет, 2012. – 200 с.
2. Зеркалов Д.В. Інженерна екологія. Проблеми, моніторинг, управління: монографія / Д.В. Зеркалов, К.Н. Ткачук, К.К. Ткачук. – К.: Основа, 2011. – 580 с.
3. Глобальна екологічна політика та Україна / Т.Ю. Перга. – Ніжин: Видавець П.П. Лисенко М.М. – К., 2014. – 285 с.
4. Елдышев, Ю.Н. Изменение климата: факты и факторы / Ю.Н. Елдышев // Экология и жизнь. – 2008. – № 3(76). – С. 46.
5. Кисельов М.М. Концептуальні виміри екологічної свідомості: монографія / М.М. Кисельов, В.Л. Деркач та ін. – К.: Парапан, 2003. – С. 185-186.
6. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економічна інтеграція: монографія / Д.Г. Лук'яненко. – К.: ТОВ «Нац. підручник», 2008. – С. 96-96.
7. Пискулова Н.А. Экология и глобализация: монография / Н.А. Пискулова. – М.: МГИМО – Университет, 2010. – 209 с.
8. Шевцов А.І. Майбутнє людства необхідно спланувати: глобальні загрози і довгострокова стратегія розвитку України / Анатолій Шевцов // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1(2). – С. 187-193.
9. Міжнародно-правове регулювання подолання глобальних екологічних проблем [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1315091046776/pravo/mizhnarodno-pravove_regulyuvannya_podolannya_globalnih_ekologichnih_problem.
10. Вчені: озоновий шар Землі відновиться в найближчі десятиліття [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukr.media/science/211204/.

УДК 338.436(477)

Самошкіна І.Д.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Сумського національного аграрного університету

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

BASIC TENDENCIES OF IMPROVEMENT OF QUALITY OF NATURAL RESOURCES IN AGRARIAN SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено зміст економічного збитку від забруднення навколишнього природного середовища, проведено факторний аналіз організаційно-економічного механізму агротехнологій бездефіцитного балансу гумусу, обґрунтовано вибір оптимальної методики оцінки витрат на покращення якості природних ресурсів в аграрному секторі регіону.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, природні ресурси, екологічна база, агротехнології, економічний збиток від забруднення навколишнього природного середовища.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность экономического убытка от загрязнения окружающей среды, проведен факторный анализ организационно-экономического механизма агротехнологий бездефицитного баланса гумуса, обоснован выбор оптимальной методики оценки затрат на улучшение качества природных ресурсов в аграрном секторе региона.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, природные ресурсы, экологическая база, агротехнологии, экономический убыток от загрязнения окружающей среды.

ANNOTATION

In the article the essence of economic damage from pollution was investigated, conducted a factor analysis of organizational and economic mechanism by agricultural technologies a balance of humus, which helped identify groups of factors that can help you control the level of soil fertility and improve their quality, grounded choice of the optimal methodology for assessing the costs to improve the quality of natural resources in agrarian sector of the region.

Keywords: agricultural production, natural resources, ecological base, agricultural technologies, economic damage from environmental pollution.

Постановка проблеми. У розвинутих країнах пріоритетними напрямами розвитку економічних відносин є раціональне використання природних ресурсів. До теперішнього часу технологічний і економічний розвиток знаходяться у протиріччі з інтересами навколишнього природного середовища. Природоохоронна політика повинна формуватися таким чином, щоб виробник був економічно зацікавлений у впровадженні ресурсозберігаючих технологій. Тому роль економічного регулювання покращення якості природних ресурсів полягає у цілісному і комплексному впливі на систему, яку можна регулювати за допомогою методів, що економічно зацікавлять суб'єктів господарювання в досягненні поставлених завдань. Надзвичайно важливими питання покращення якості природних ресурсів постають перед сільськогосподарськими підприємствами.

На жаль, більшість економічних інструментів стимулювання екологічної діяльності підприємств в Україні існують лише на рівні законодавчих положень, не будучи впровадженими у практику господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем раціонального використання природних ресурсів в АПК, екологізації виробництва, економіці і організації природокористування, фінансового-економічному забезпеченню екологічного розвитку підприємств в аграрній сфері, інформаційному забезпеченню агропромислового виробництва присвятили наукові праці такі вчені, як В.М. Трегобчук, М.М. Федоров, М.М. Лук'янчиков, І.М. Потравний, О.Л. Кашенко, А.В. Чупіс, В.А. Борисова, М.Ф. Кропивко та ін. Проте низка проблем, пов'язаних з питаннями оцінки витрат на покращення якості природних ресурсів у аграрному секторі, потребують додаткових досліджень.

Еколого-економічні проблеми в аграрній сфері є наслідком домінування пріоритетів екстенсивного розвитку сільського господарства в минулому, відсутності ефективної політики екологізації сільськогосподарського виробництва. Тому метою статті є обґрунтування вибору оптимальної методики оцінки витрат на покращення якості природних ресурсів у аграрному секторі регіону.

Постановка завдання:

- дослідити зміст економічного збитку від забруднення навколишнього природного середовища;
- провести факторний аналіз організаційно-економічного механізму агротехнологій бездефіцитного балансу гумусу;
- обґрунтувати вибір оптимальної методики оцінки витрат на покращення якості природних ресурсів в аграрному секторі регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зростання забруднення навколишнього середовища, а також практична реалізація природоохоронних заходів знаходять певне відображення у витратах і споживанні живої й уречевленої праці, здійснюють кількісний та якісний вплив на виробництво і використання споживчих вартостей у народному господарстві, а також на процес відтворення в цілому. З огляду на це,

важлива роль належить дослідженню й аналізу деяких понять і категорій, що характеризують фінансовий аспект екологічних проблем – екологічні витрати суспільного виробництва.

Вплив господарської діяльності на стан навколишнього середовища можна охарактеризувати за допомогою таких категорій, як економічні втрати від забруднення довкілля, суспільні витрати, пов'язані із забрудненням і охороною навколишнього природного середовища, економічний збиток від його забруднення, різноманітні додаткові й компенсаційні витрати, витрати на боротьбу із забрудненням довкілля тощо.

Економічні втрати від забруднення навколишнього середовища в даному випадку складаються з двох частин – економічного збитку від забруднення довкілля і пов'язаних із цим процесом додаткових і компенсаційних витрат.

Під економічним збитком від забруднення навколишнього середовища розуміють вартість, що була втрачена в результаті забруднення навколишнього середовища і нераціонального використання природних ресурсів, додаткові (вимушені) витрати на попередження і боротьбу із забрудненням.

За своїм змістом економічний збиток від забруднення навколишнього природного середовища являє екологічну складову суспільно необхідних витрат, тобто витрат суспільства, зумовлених негативним впливом господарської й іншої діяльності на стан навколишнього середовища, здоров'я населення, а також різноманітні елементи виробництва і споживання продукції [1, с. 36].

За оцінками експертів, економічний збиток від забруднення навколишнього природного середовища в України досягає близько 6-8% від валового внутрішнього продукту. Визначений таким чином економічний збиток, а також додаткові й компенсаційні витрати, включаючи і витрати «на запобігання» негативних наслідків забруднення навколишнього природного середовища, у цілому можна розуміти як економічні втрати (у вузькому розумінні) від забруднення навколишнього середовища.

Конкретний розмір цих втрат залежить від результату оптимізації співвідношення між витратами на запобігання негативних наслідків забруднення, з одного боку, й реальними збитками і витратами на компенсацію цих наслідків для визначеного об'єкта (людина, виробничі фонди, рослинний і тваринний світ на певній території тощо) – з іншого.

Щоб визначити економічні втрати від забруднення навколишнього середовища у широкому розумінні, необхідно додатково врахувати ті елементи економічного збитку від забруднення навколишнього середовища, які через низку причин, насамперед статистичного характеру, не можуть бути точно розраховані [2, с. 263].

Характеристику і кількісну оцінку економічних наслідків, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища, можна робити і на основі ситуаційного підходу з використанням категорій «суспільне багатство», «екологічне благо». Тут необхідно визначити два напрями:

– ушкодження частини суспільного багатства у зв'язку з негативним впливом забруднення навколишнього природного середовища;

– частина суспільного багатства, функцією якої є боротьба із забрудненням навколишнього середовища.

Нині застосовуються такі методи оцінки збитку від забруднення навколишнього середовища, як метод прямого рахунку, аналітичний і емпіричний.

Метод прямого розрахунку збитку ґрунтується на зіставленні витрат на лікування населення, досягнення врожайності сільськогосподарських культур, продуктивності худоби, підтримку термінів служби основних засобів тощо у районі із забрудненим навколишнім середовищем і в контрольному (чистому) районі. Аналітичний метод оцінки збитку заснований на використанні попередньо виведених залежностей між окремими показниками реципієнтів (тобто «одержувачів» забруднення) і рівнем забруднення навколишнього природного середовища. Емпіричний метод оцінки економічного збитку заснований на використанні галузевих і народногосподарських методик. Варто зазначити, що перші два методи мають науковий і дослідний характер.

У сфері сільськогосподарського природокористування основна увага повинна приділятися екологічним аспектам землекористування – охороні земельних ресурсів від забруднення, відновленню деградованих земель та покращанню їх якості з метою забезпечення можливості подальшого ефективного використання теперішнім і майбутніми поколіннями, що потребує відповідного інвестиційного забезпечення [3, с. 185].

Проблема управління родючістю ґрунтів досить складна і маловивчена, але в сучасних умовах в Україні є найбільш раціональним шляхом отримання дешевої й екологічно чистої продукції без зовнішніх інвестицій. Природна родючість – це родючість, за рахунок якої можна без додаткових заходів її підвищення одержати урожай, за умови дотримання вимог новітніх технологій. За сприятливих агрокліматичних умов природна урожайність вирощених у Сумській області зернових культур у лісостеповій зоні – 26,4 ц/га, перехідній зоні – 19,5 ц/га, поліській зоні – 13,6 ц/га [4, с. 187].

Нами було проведено факторний аналіз організаційно-економічного механізму агротехнологій бездефіцитного балансу гумусу, що дало змогу виділити групи факторів, за допомогою яких можна управляти рівнем родючості ґрунтів та покращувати їх якість. Цей механізм передбачає використання мінеральних й органічних добрив, вапнування, гіпсування, зрошення й осушування в поєднанні зі сприятливими кліматичними умовами. Вивчення даного питання

свідчить, що найбільш суттєво підвищується родючість ґрунтів при збагаченні їх гумусом за рахунок внесення гною. У зв'язку з постійним зростанням його дефіциту, наші дослідження були спрямовані на вивчення інших економічно доцільних і відповідних альтернативних замінників гною. Це – використання соломи зернових культур, пожнивно-кореневих решток, зелених добрив, вирощування багаторічних трав, зміна структури посівних площ, оптимізація співвідношення ріллі та інших сільськогосподарських угідь. Упровадження цих заходів сприятиме також економічному розвитку тваринництва.

Поєднання внесення органічних добрив із комплексом інших факторів та визначення вартості агротехнології балансу гумусу дозволяє зробити вибір певного варіанта сівозміни і способу обробітку ґрунту. Рівень родючості ґрунтів може відіграти вирішальну роль в оцінці інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства. Структурно-системний аналіз факторів дає змогу опрацювати внутрішньогосподарський організаційно-економічний механізм управління родючістю ґрунтів.

Продуктивна здатність земель визначається вмістом органічних речовин у ґрунті, що і формує рівень його родючості, який забезпечує потенційну урожайність при сільськогосподарському використанні земель. Рівень родючості та комплекс агротехнологій впливають вели-

Таблиця 1

Оцінка собівартості відтворення гумусу в умовах Сумської області*

Види органічних добрив	Вартість 1 т органічних добрив, грн	Коефіцієнт гуміфікації	Утвориться гумусу, ц	Собівартість 1 ц гумусу, грн
Сидерати	2,66	0,15	1,5	1,8
Гній підстилочний	8,0	0,10	1,0	8,0
Торфо-гнійний компост	8,0	0,15	1,5	5,3
Солома	6,0	0,11	1,1	5,5
У середньому	-	-	-	5,1

** Джерело: власні дослідження автора*

Таблиця 2

Вартість гумусу залежно від вартості сировини для його відтворення*

Варіанти	Утвориться гумусу, кг/га		Вартість гумусу, грн/га		Вартість одержаного гумусу, грн/га
	за рахунок соломи + ПКР	за рахунок гною	із соломи + ПКР	із гною	
Лісостепова зона					
Зернова спеціалізація, 0,3 голови ВРХ на 1 га	1071	250	58,90	20	78,90
Зерново-молочно-овоче-ва, 1 голова ВРХ на 1 га	454	850	24,97	68	92,97
Зерново-буряко-молочна, 0,3 голови ВРХ на 1 га	1361	250	74,85	20	94,85
Фермерське господарство. Зернова спеціалізація	1420	-	78,10	-	78,10
Перехідна зона					
Зерново-буряко-молочна. На 1 га 1 голова ВРХ, багаторічні трави до 30% ріллі	678	1000	37,29	80	117,29
Поліська зона					
Зерново-м'ясо-молочна. На 1 га 1,5-2 голови ВРХ, багаторічні трави до 30% ріллі	737	1200	40,53	96	136,53

** Джерело: власні дослідження автора*

Таблиця 3

Фінансово-економічна оцінка агротехнології бездефіцитного балансу гумусу на 1 га при вирощуванні озимої пшениці у Сумській області*

Агрокліматична зона	Оцінка продукції за рахунок природної родючості, грн	Економічні показники агротехнології бездефіцитного балансу гумусу			
		Вартісна оцінка, грн			Коефіцієнт ефективності агротехнології (гр.5: гр.3)
		бездефіцитного балансу гумусу	додатково отриманої продукції	прибутку за рахунок агротехнології	
Поліська	380,8	97,0	420,0	323,0	3,32
Перехідна	546,0	85,0	392,0	307,0	3,61
Лісостепова	739,2	72,0	364,0	292,0	4,05

** Джерело: власні дослідження автора*

кою мірою на фактичну урожайність й обсяги валової продукції. Отримана виручка від реалізації сільськогосподарської продукції дозволяє визначити фінансові можливості підприємства і здійснити відповідні управлінські рішення щодо використання послуг агросервісних підприємств з виконання комплексу робіт для підвищення родючості земель.

Наші дослідження показали, що в умовах Сумської області щороку накопичується від 1 до 1,5 млн тонн соломи, яка зберігається в скиртах, але залишається невикористаною. Затрачена праця і використані засоби виробництва на вирощування і скиртування соломи виявляються марними, але досить високими. Так, якщо прийняти розрахункову собівартість 1 т соломи 6 грн, то такі витрати становитимуть від 6 до 9 млн грн по Сумській області. З іншого боку, вся заготовлена солома в облікових реєстрах господарств значиться такою, що використана на потреби виробництва, тобто фактична собівартість сільськогосподарської продукції завищується.

Як свідчать результати дослідження зберігати для потреб виробництва необхідно оптимальну, економічно обґрунтовану кількість соломи, а решту не спалювати, а використовувати для поповнення ґрунтів органічною речовиною. Залежно від використаних рослинних або тваринних органічних добрив формується вартісна оцінка витрат на відтворення одиниці гумусу (табл. 1).

За розрахунками гумус, який утворюється з рослинних органічних добрив, дешевше за той, що утворюється з гною. Визначення вартісної оцінки 1 ц гумусу дозволяє зробити порівняльну оцінку економічної доцільності застосування варіантів підвищення родючості залежно від спеціалізації господарства. Результати таких розрахунків наведені в табл. 2.

За даними таблиці 2 можна визначити частку новоутвореного гумусу, який можливо отримати у результаті використання рослинних органічних добрив і визначити обсяги гумусу, що необхідно поповнювати іншими джерелами органіки, наприклад, гноєм. Це дає змогу здійснити розрахункову вартісну оцінку балансу гумусу на 1 га ріллі залежно від спеціалізації господарства й агрокліматичних зон в умовах Сумської області. При цьому показники розподілилися таким чином: у лісостеповій зоні можливо поповнити мінералізований гумус на 68,7% за рахунок альтернативних засобів рослинного походження; в перехідній – на 40,4%; у поліській зоні – на 38%.

Дослідження показали, що для поповнення нестачі органічних речовин можна використати гній, але збільшення його частки у загальній масі органічних добрив призводить до зростання суми витрат на утворення гумусу на 1 га від 85 грн/га у лісостеповій зоні до 136,5 грн/га у поліській.

Розрахунок економічної ефективності застосування агротехнологій бездефіцитного балансу гумусу показує, що найбільша ефективність у лісостеповій зоні порівняно з поліською і перехідною (табл. 3).

Варто зазначити, що підтримка бездефіцитного балансу гумусу створює сприятливі умови для отримання стабільних урожаїв, дозволяє одержувати прибавку урожаю не тільки в рік внесення органічних речовин у ґрунт, але і в подальші роки, що є метою ефективного та якісного організаційно-економічного механізму управління родючістю для найбільш повного забезпечення суспільства продуктами харчування.

Отже, ефективність фінансового управління родючістю ґрунтів великою мірою залежить від застосовуваних методів і можливостей сільськогосподарських підприємств щодо забезпечення його засобами підвищення родючості, а отже, і від рівня компетентного управління цими процесами. Фінансовий інструментарій управління родючістю передбачає застосування державних і ринкових регуляторів.

Для визначення ефективності витрат на попередження забруднення навколишнього природного середовища слід оцінювати окремо абсолютну і відносну ефективність. Попереджені збитки природному середовищу при цьому будуть визначатися як різниця витрат на виробництво продукції до і після здійснення системи заходів щодо охорони навколишнього природного середовища. При визначенні прибутку також необхідно порівняти у ціновому вираженні обсяг продукції до і після проведення природоохоронних заходів.

Висновки. Отже, сільськогосподарське виробництво за негативним впливом на навколишнє природне середовище можна порівняти з екологічно небезпечними промисловими підприємствами. Це можна пояснити глобальним характером сільського господарства та проведенням в ньому великомасштабних і недостатньо екологічно обґрунтованих робіт з регулювання природних процесів при здійсненні заходів інтенсифікації, що погіршує не тільки екологічний стан, а й негативно впливає на стан головного національного багатства – землі. Крім того, підвищення родючості ґрунтів потребує інвестиційних коштів, що дасть змогу одержати значний економічний ефект і забезпечити відтворення найважливішого природного ресурсу аграрної сфери – землі. Економічне дослідження управління родючістю ґрунтів дозволяє сприймати якість землі, яка буде покращуватися за умов правильної агротехніки як об'єкт виробничих відносин, необхідний для активного включення її у систему розширеного відтворення, що визначає екологічну спрямованість земельної реформи – ефективне раціональне використання земельних ресурсів та їх відтворення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисова В.А. Регулювання фінансових потоків природокористування / В.А. Борисова // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2013. – № 1(34). – С. 32-38.
2. Русан В.Н. Щодо прав землевласників в Україні / В.Н. Русан // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2012. – № 1(32). – С. 259-265.
3. Полятикіна Л.І. Напрями стратегічного розвитку інвестиційної діяльності в Україні / Л.І. Полятикіна // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2012. – № 2(33). – С. 183-189.
4. Касьяненко Т.В. Науково-методичні підходи щодо забезпечення реалізації екологічно спрямованого інноваційного розвитку // Т.В. Касьяненко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2013. – № 1(34). – С. 184-190.

УДК 330.101

Співак Я.О.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри управління навчальними закладами
Донбаського державного педагогічного університету

Степанова І.О.
студентка факультету психології, економіки й управління
Донбаського державного педагогічного університету

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ

MODERN APPROACHES TO THE PROBLEM OF ENERGY CONSERVATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Реалізація потенціалу енергозбереження має базуватися на комплексному підході, що являє собою систему ієрархічних, підпорядкованих завдань, вирішення яких забезпечить досягнення координуючої мети та урахування багатьох факторів і параметрів енергозберігаючих підприємств. Без жорсткого контролю над використанням фінансових надходжень, підвищення рівня платоспроможності населення, виховання культури енерговикористання та енергозбереження не можлива реалізація найважливіших напрямів енергозбереження та енергоефективності країни.

Ключові слова: енергетичні ресурси, інвестиційний попит, енергоефективність, енергозбереження, енергоємність, енергетична стратегія.

АННОТАЦИЯ

Реализация потенциала энергосбережения должна базироваться на комплексном подходе, который представляет собой систему иерархических, подчиненных задач, решение которых обеспечит достижение координирующей цели и учета многих факторов и параметров энергосберегающих предприятий. Без жесткого контроля использования финансовых поступлений, повышения уровня платежеспособности населения, воспитания культуры энергопотребления и энергосбережения невозможна реализация важнейших направлений энергосбережения и энергоэффективности страны.

Ключевые слова: энергетические ресурсы, инвестиционный спрос, энергоэффективность, энергосбережение, энергоемкость, энергетическая стратегия.

ANNOTATION

The implementation of the energy saving potential should be based on an integrated approach, which is a hierarchical system, subordinate tasks which will ensure the achievement of the coordination objectives and consideration of many factors and parameters of energy-saving enterprises. Without strict control of financial revenues, improve the solvency of the population, promoting a culture of energy efficiency and energy saving impossible to implement the most important areas of energy conservation and energy efficiency of the country.

Keywords: energy resources, investment demand, energy efficiency, energy saving, energy consumption, energy strategy.

Постановка проблеми. У сучасних умовах для успішного функціонування енергетичного сектора країни дуже важливим є підвищення ефективності роботи як енергетичної галузі в цілому так і ефективності використання палива та енергії. Усі науковці вказують на необхідність зниження енергоємності, вдосконалення системи керування енергоресурсами та підвищення енергоефективності як на головні стратегічні задачі економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У ринковій економіці цільовою настановою, стимулом підприємницької діяльності є отримання прибутку, прагнення до досягнення його максимальної величини в конкретних умовах виробництва та реалізації. Але перед тим як розглядати основні напрями та шляхи вирішення даної проблеми, необхідно визначитися з поняттями «енергозбереження» та «енергоефективність». Відзначимо, що у наукових інформаційних джерелах однозначної точки зору, обраною більшістю вчених, на формулювання цих понять сьогодні не існує. Економісти різних країн використовують різні трактовки та змістовне навантаження понять «енергозбереження» та «енергоефективність». Так, у багатьох економічних поетах Німеччини під енергоефективністю розуміють ефективне (раціональне) використання енергетичних ресурсів – досягнення економічно виправданою ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) при існуючому рівні розвитку техніки і технології та дотриманні вимог до охорони навколишнього середовища, а під енергозбереженням – або ефективне використання енергії, або «п'ятий вид палива»- використання меншої кількості енергії, щоб забезпечити той же рівень енергетичного забезпечення будівель або технологічних процесів на виробництві, при цьому ціна питання по «п'ятому виду палива «дуже висока і обчислюється цифрами з багатьма нулями.

Російські економісти В. Єфремов, Г. Маркман мають власну точку зору на визначення понять «енергозбереження» та «енергоефективність». Під енергозбереженням вони розуміють реалізацію заходів щодо підвищення ефективності використання енергоресурсів, електричної та теплової енергії. Енергоефективність розглядається ними як технічно можлива та економічно виправдана якість використовування енергоресурсів і енергії при існуючому рівні розвитку техніки та технологій [4]. Автори безпосередньо пов'язують два поняття «енергозбереження» та «енергоефективність», визначаючи енергозбереження через підвищення

енергоефективності. На наш погляд, не зовсім вдало виглядає визначення енергоефективності як якості використання енергоресурсів. Енергоефективність є оцінка і не більше того, наприклад, 10 або 20% рентабельності характеризує не тільки якість використання енергоресурсів.

У той же час П. Безруких визначає енергозбереження як реалізацію правових, організаційних, наукових, виробничо-технологічних та економічних заходів, спрямованих на енергоефективне виробництво та використання ПЕР [1].

Позиція вчених з Республіки Білорусь з даної проблеми має дещо інше змістовне навантаження. На їх думку, енергозбереження – це наукова, практична, інформаційна діяльність державних органів, юридичних та фізичних осіб, спрямована на зниження витрати (втрат) паливно-енергетичних ресурсів у процесі їх видобутку, переробки, транспортування, зберігання, виробництва, використання та утилізації. Ефективне використання паливно-енергетичних ресурсів має на увазі використання всіх видів енергії економічно виправданими, прогресивними способами при існуючому рівні розвитку техніки і технологій та дотриманні законодавства. У визначенні енергозбереження не проглядається зв'язок між зниженням витрати (втрат) енергоресурсів і якістю виробленого і реалізуємого кінцевого продукту. У другому визначенні ефективне використання трактується знову-таки як використання.

З точки зору вчених з України [5], енергозбереження розглядається теж як організаційна, наукова, практична, інформаційна діяльність державних органів, юридичних та фізичних осіб, спрямована на зниження витрати (втрат) паливно-енергетичних ресурсів у процесі їх видобутку, переробки, транспортування, зберігання, виробництва, використання та утилізації. Реалізація ж правових, організаційних, наукових, виробничих, технічних та економічних заходів має бути спрямована на ефективність використання енергетичних ресурсів і на залучення в господарський обіг поновлюваних джерел енергії.

Визначення енергозбережень вчених України перегукується з точкою зору білоруських вчених, але що стосується поняття енергоефективності, то її вони визначають як раціональне використання, тобто через засіб, хоча ефективність сама по собі не є засобом. Як відомо, засобом може виступати, наприклад, ефективне використання, але не ефективність: рентабельність, як форма ефективності, не є засобом, а рентабельна реалізація товарів означає засіб задоволення попиту населення у споживчих товарах шляхом обміну товару на гроші, що приносять прибуток ринковому торговцю.

Енергоефективність – це галузь знань, що знаходиться на стику інженерії, економіки, юриспруденції та соціології та означає раціональне використання енергетичних ресурсів, досягнення економічно доцільної ефективності використання існуючих енергетичних ресурсів при дійсному рівні розвитку техніки і технології та дотримання вимог до навколишнього середовища [5].

Енергозбереження містить у собі зміни в поведінці людей, наприклад відключення електроприладів замість залишення їх в режимі очікування. Ефективне використання енергії призводить до її економії, скороченню виплат за рахунками за комунальні послуги та до захисту навколишнього середовища. Як наслідок, зменшується споживання енергоресурсів та викиди парникових газів [5]. Ефективне використання енергетичних ресурсів це досягнення економічно виправданої ефективності використовування енергетичних ресурсів при існуючому рівні розвитку техніки і технології та дотриманні вимог до охорони навколишнього середовища, зазначають В. Данілов-Данільян, В. Жиркова, Л. Зубова та ін.

Отже, енергозбереження розглядається як спосіб реалізації комплексу заходів зі скорочення споживання енергоресурсів, що забезпечує як мінімум збереження колишніх можливостей виробництва та реалізації товарів (робіт, послуг) необхідної якості, обсягу та асортименту, а енергоефективність як ступінь відповідності ефекту (кінцевого результату) конкретного виду діяльності застосованим чи споживаним енергоресурсам з урахуванням їх енергозбереження на момент часу або за певний період. На думку В. Кравченка, Д. Лазаренка, критерії енергоефективності можуть бути сформульовані як досягнення або певного результату діяльності при найменших витратах енергоресурсів, або найбільшого результату діяльності при певних витратах енергоресурсів без їх перевитрати.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Практична реалізація поставлених перед нашою країною задач підвищення ефективного використання енергетичних ресурсів та впровадження енергозберігаючого способу життя дозволить значно поліпшити екологічну обстановку в густонаселених територіальних утвореннях, а також підвищити якість життя населення, підняти рейтинг економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. Енергоефективність, вимірювана на макрорівні (енергоємність економіки країни), є ключовим індикатором, що характеризує стійкість розвитку енергетичного сектору та держави в цілому [2].

За даними Міністерства енергетики, питома енергоємність економіки України у 2-3 рази вища, ніж у розвинених країнах світу, відзначимо, що доволі холодний клімат і велика територія країни не є нездоланними перешкодами для суттєвого зниження енергоємності ВВП. За оцінками фахівців, кліматичний фактор може бути причиною не більше ніж 25% -го перевищення енергоємності українського ВВП порівняно із західноєвропейським.

Такий високий показник енергоємності економіки у поєднанні із зростаючим негативним

впливом паливно-енергетичного комплексу на всі елементи біосфери характеризується у роботі як «енергоекологічне неблагополуччя», причини якого полягають не тільки в видимості достатку енергетичних ресурсів і менталітеті народу, що проживає на великій території, але і в сприятливій кон'юнктурі світових паливних ринків, внутрішніх цінах на енергоносії, фактичній відсутності довгострокових екологічних інтересів.

Ситуація, що склалася, дозволяє характеризувати потенціал енергозбереження як перспективний еколого-економічний ресурс, освоєння якого екологічно необхідно і економічно доцільно. Попередні оцінки економічної ефективності освоєння даного ресурсу дозволяють припустити, що кожен відсоток економії енергоресурсів збільшить національний дохід на 0,3-0,4%. Досягнення цього результату, однак, можливо лише у випадку здійснення комплексу заходів, що охоплюють усі рівні життєдіяльності країни, оскільки проблема енергозбереження є багатоцільовою та довготривалою. Рівень національної економіки передбачає зміну галузевої структури та розвиток низькоенергоємних галузей, на галузевому рівні необхідно провести переорієнтацію виробництва на випуск низькоенергоємних товарів, на рівні підприємств – впровадження енергоекономного обладнання. Населення внесе свій внесок у досягнення цілей енергозбереження, дотримуючись досить простих правил економії енергії на побутовому рівні.

Основними стимулами до проведення заходів з енергозбереження можуть служити:

– поліпшення макроекономічних показників, зниження екодеструктивного впливу на елементи біосфери, зростання престижу країни в результаті підвищення енергоефективності (для держави);

– оптимізація ключових результатів господарської діяльності підприємств (для бізнесу);

– підвищення якості життя (для населення і суспільства в цілому).

Одним із недостатньо реалізованих до теперішнього часу стимулів є можливість отримання доходу від продажу квот на викиди парникових газів.

Перерахуємо основні заходи, які дозволять реалізувати зазначений потенціал підвищення енергоефективності в ПЕК, на наш погляд, такі:

• зниження рівня споживання природного газу на власні;

• підвищення ККД генеруючого обладнання (в даний час не перевищує 30-35%);

• зниження втрат в електричних мережах (середній рівень становить 10%).

Але підвищення ефективності використання енергії має на увазі не тільки енергозбереження, а й освоєння ресурсів відновлюваної енергетики, освоєння яких для нашої країни базується на економічному потенціалі, реальному навіть при сучасному рівні технологічного розвитку.

У даний час в Україні складається сприятлива ситуація для реалізації потенціалу підвищення енергоефективності, зниження викидів парникових газів, впровадження відновлювальних джерел енергії, оскільки сформовано державний інтерес до проблеми і є політична воля для її рішення, а також розроблені державна програма енергозбереження та система інформаційно-аналітичного забезпечення процесів енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності, що включає аналіз енергоємності економіки та її галузей, а також інформацію про кращі вітчизняні та світові практики, результати моніторингу енергозберігаючих заходів.

Ініціатива держави підтримується більшістю членів суспільства, як населенням, так і бізнесом, оскільки, за даними соціологічних опитувань, 80% жителів країни і керівництво 85% компаній вважають проблему енергоефективності важливою і актуальною для бізнесу.

У той же час реалізації енергоефективної політики перешкоджає цілий ряд серйозних бар'єрів, обумовлених як об'єктивними факторами, так і причинами організаційного характеру (В. Кравченко, О. Коробова, Д. Лазаренко, Я. Співак та ін.). Серед них варто виділити недостатній приплив інвестицій у проекти і програми з енергозбереження. Більшість вітчизняних енергоспоживачів не володіє засобами, необхідними для впровадження енергозберігаючих заходів у необхідному обсязі. У підприємств енергоємних галузей промисловості, об'єктів бюджетної сфери існують проблеми з формуванням внутрішнього інвестиційного потенціалу, зумовлені як загальноекономічними причинами, так і недосконалістю нормативно-правової бази.

Очевидно, що для стимулювання енергозбереження необхідна зміна внутрішніх цін на енергоносії економічно виправданими і прийнятними для споживачів темпами.

Разом з тим ефективне цінове регулювання є необхідним, але явно недостатньою умовою інтенсифікації енергозбереження, особливо стосовно монопольних галузей промисловості та транспорту, а також житлово-комунального сектора, який характеризується низькою еластичністю попиту на енергоресурси. Створення економічної зацікавленості у підвищенні ефективності енерговикористання як у споживачів, так і у виробників енергії, а також стимулювання вітчизняних виробників енергоспоживаючого обладнання з найкращими показниками енергоефективності є важливим державним завданням.

Висновки. Отже, до числа успішно використовуваних у світовій практиці і рекомендованих для впровадження в нашій країні механізмів стимулювання енергозбереження можна віднести: податкові пільги; митні пільги для підвищення частки на ринку імпортного енергоефективного обладнання; надання з боку державних органів, регіонального та муніципального рівнів гарантій повернення коштів, що залучаються для здійснення проектів з енергозбереження та розвитку відновлюваних джерел енергії, а

також участь держави у створенні гарантійного фонду підтримки зазначених проектів; тарифне стимулювання; пряма фінансова підтримка енергозберігаючих проектів, підкріплена наявністю відповідних коштів у бюджеті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безруких П.П. Проблемный переход на новый уровень: позиции науки, законодателей и руководителей государства и ведомств пока не совпадают [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vce34.ru/press-center/103.
2. Бобылев С.Н., Аверченков А.А., Соловьева С.В., Кирюшин П.А. Энергоэффективность и устойчивое развитие. – М.: Институт устойчивого развития / Центр экологической политики России, 2010. – 148 с.
3. Данилов-Данильян В.И. Экологическое значение энергосбережения // Енергетика России: проблемы и перспективы: тр. Науч. сессии РАН / под ред. В.Е. Фортова, Ю.Г. Леонова: РАН. – М.: Наука. – С. 391-404.
4. Ефремов В.В., Маркман Г.З. «Энергосбережение» и «энергоэффективность»: уточнение понятий, система сбалансированных показателей энергоэффективности // Известия Томского политехнического университета. – Томск: ТПУ, 2007. – № 4. – Т. 311.
5. Энергосбережение в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://max-energy-saving.info/index.php?pg=handbook/32.html.

УДК 330.15

Стасюк В.М.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри охорони праці та безпеки життєдіяльності
Луцького національного технічного університету

Стасюк В.В.
аспірант кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Луцького національного технічного університету

КОМУНАЛЬНЕ ВОДОПОСТАЧАННЯ: АНАЛІЗ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ ТА КОМПЛЕКС ЗАХОДІВ ІЗ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ

MUNICIPAL WATER SUPPLY: ANALYSIS OF POWER CONSUMPTION AND COMPLEX OF MEASURES ON POWER SAVING

АНОТАЦІЯ

Виконано загальний аналіз енергоспоживання підприємствами комунального водопостачання та регіональний аналіз енерговитратності подачі 1 м^3 води у міських поселеннях і сільській місцевості протягом останніх років. Встановлено, що середня величина енерговитратності подачі 1 м^3 води у міських поселеннях істотно відрізняється від цього показника для сільської місцевості. Запропоновано комплекс першочергових заходів із енергозбереження організаційно-економічного характеру, реалізація яких могла б істотно підвищити ефективність діяльності, спрямованої на зменшення енергоспоживання у підгалузі комунального водопостачання.

Ключові слова: комунальне водопостачання, електроенергія, енергоспоживання, енерговитратність, енергозбереження.

АННОТАЦИЯ

Выполнен общий анализ энергопотребления предприятиями коммунального водоснабжения и региональный анализ энергозатратности подачи 1 м^3 воды в городах и сельской местности в последние годы. Установлено, что средняя энергозатратность подачи 1 м^3 воды в городах существенно отличается от этого показателя для сельской местности. Предложен комплекс первоочередных мер по энергосбережению организационно-экономического характера, реализация которых могла бы существенно повысить эффективность деятельности, направленной на уменьшение энергопотребления в коммунальном водоснабжении.

Ключевые слова: коммунальное водоснабжение, электроэнергия, энергопотребление, энергозатратность, энергосбережение.

ANNOTATION

The general analysis of power consumption by municipal water supply utilities and regional analysis of power inputs for supply of 1 m^3 of water in urban and rural areas in recent years have been fulfilled. It has been established that the average quantity of power inputs for supply of 1 m^3 of water in urban areas is significantly different from this indicator for rural areas. A set of priority measures on power saving of organizational and economic character, implementation of which could significantly increase the effectiveness of activities, aimed at reducing of power consumption in the subbrunch of the municipal water supply has been suggested.

Keywords: municipal water supply, electricity, power consumption, power inputs, power saving.

Постановка проблеми. Одним із найвагоміших чинників, від якого залежить величина собівартості 1 м^3 питної води, є витрати електроенергії, вартість якої періодично зростає. Енергетична складова у собівартості питної води в Україні становить більше 30% [1, с. 504] (за окремими даними – до 50% [2]). ЖКГ за енерговитратами знаходиться серед лідерів, займаючи третє місце після металургійної та хімічної промисловості. Близько 25% від загального обсягу спожитих у державі енергетичних ресурсів припадає саме на нього [3, с. 7; 2] (з них 3,9% – на водопровідно-каналізаційне господарство [2]). Значна енергоємність виробничих процесів є однією з основних причин збитковості підприємств комунального водопостачання. Середні питомі витрати електроенергії на 1 м^3 поданої в мережу води у 2,5 рази перевищують аналогічні показники розвинутих європейських країн [4]. У структурі витрат виробництва видатки на електроенергію складають від 12% до 18%, а зростання її ціни на 1 копійку збільшує щомісячні витрати водоканалів на 20-25 тис. грн [5]. Тому розробка заходів із енергозбереження, реальних до впровадження у підгалузі комунального водопостачання в умовах тотальної економічної кризи, є актуальним науковим та практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу стану житлово-комунального господарства України присвячена значна кількість наукових публікацій. В окремих із них акцентується увага на плачевному стані підгалузі комунального водопостачання, значній енергоємності її виробничих процесів та пропонуються певні заходи щодо зменшення енергозатрат на виробництво та постачання питної води. Серед них – праці Е.І. Салієва та Н.Б. Бакулової [1], О. Новосельцева та О. Бадіш [3], В.В. Величко і О.О. Сіпко [6] та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначені й інші праці містять окремі заходи, спрямовані на зменшення втрат питної води під час її видобутку, очищення та транспортування, підвищення енергоефективності виробничих процесів у комунальному водопостачанні тощо. Реалізація значної кількості цих заходів потребує істотних капіталовкладень і термінів, що недопустиме на сьогоднішній день, зважаючи на надзвичайну актуальність та важливість назрілої проблеми (адже на сьогодні багатьом регіонам уже властива непостійність постачання питної води та істотне погіршення її якості).

Постановка завдання. На наш погляд, доцільно розробити комплекс першочергових заходів, реальних до впровадження в підгалузі комунального водопостачання в умовах складного економічного становища та не потребуючих істотних капіталовкладень і значних термінів часу, виконавши попередньо аналіз обсягів споживання електроенергії підприємствами водопровідно-каналізаційного господарства та середньої енерговитратності подачі 1 м^3 води у міських поселеннях і сільській місцевості протягом останніх років.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх років підприємства водопровідно-каналізаційного господарства найбільше спожили електроенергії у 2009 р. – 4215,2 млн кВт. год., найменше (3962,8 млн кВт. год.) – у 2011 р. (табл. 1). Вартість спожитої електроенергії для цих підприємств найвищою була 2013 р. і складала 4343,4 млн грн. На кінець кожного поточного року у підприємств залишався значний борг, найбільша величина якого була у 2011 р. – 3820,8 млн грн.

Середня величина енергозатратності подачі 1 м^3 води у міських поселеннях істотно відрізняється від цього показника для сільської місцевості (рис. 1). При цьому, якщо в міських поселеннях протягом 2008–2013 рр. вона змінювалася неістотно, то у сільській місцевості із 0,86 кВт. год./м^3 у 2009 р. зросла до 1,02 кВт. год./м^3 у 2012 р. Причиною цьому є істотне погіршення стану інфраструктури водопостачання у сільській місцевості протягом останніх років та необхідність переміщення значних мас води на великі відстані.

За даними Державної служби статистики України [12-17], у міських поселеннях енерговитратність подачі 1 м^3 води у 2008 р. та у 2013 р. найменшою була в Донецькій (відповідно 0,41 кВт. год./м^3 – у 2008 р. та 0,39 кВт. год./м^3 – у 2013 р.) та Дніпропетровській (відповідно 0,62 кВт. год./м^3 – у 2008 р. та 0,53 кВт. год./м^3 – у 2013 р.) областях. Це пояснюється насамперед тим, що комунальні системи водопостачання цих двох областей є лідерами в Україні з використання води, отриманої зі сторони. У Донецькій області станом на 2013 р. лише 449070 тис. м^3 води подано в мережу міста насосами комунальних систем водопостачання (із загального обсягу поданої води 801142 тис. м^3), а 348832 тис. м^3 води отримано зі сторони. Крім того, 3240 тис. м^3 води отримано самопливом [17, с. 13].

У Дніпропетровській області ситуація аналогічна – станом на 2013 р. насосами комунальних систем водопостачання подано в міську мережу лише 392410 тис. м^3 води (із загального обсягу поданої води 674445 тис. м^3), а 282035 тис. м^3 води отримано зі сторони [17, с. 13].

Найвища енерговитратність подачі 1 м^3 води у 2008 р. та 2013 р. була в Чернівецькій (відповідно 1,92 кВт. год./м^3 – у 2008 р. та 1,34 кВт. год./м^3 – у 2013 р.) та Закарпатській (відповідно 1,2 кВт. год./м^3 – у 2008 р. та 1,25 кВт. год./м^3 – у 2013 р.) областях [12-17]. Це пов'язано насамперед, нерозвиненістю інфраструктури водопостачання – в міських поселеннях цих областей функціонує найменша кількість водопроводів порівняно з іншими регіонами України: у Чернівецькій області – 33 одиниці, в Закарпатській області – 46 одиниць. Незначна кількість також окремих водопровідних мереж – у Чернівецькій області їх лише 6, а в Закарпатській області – 17 одиниць. Крім того, кількість свердловин у зазначених областях також невелика – у Чернівецькій області – 204 одиниці, у Закарпатській області – 240 одиниць [17, с. 7].

Тобто забезпечення водою міських населених пунктів зазначених областей пов'язане із необхідністю транспортування її на значні відстані від джерел водопостачання, що обумовлює значні витрати електроенергії. При цьому в Чернівецькій області практично вся вода (25354 тис. м^3) із 25619 тис. м^3 поданої в мережу міських поселень подається насосами комунальних систем водопостачання. У Закарпатській області частка такої

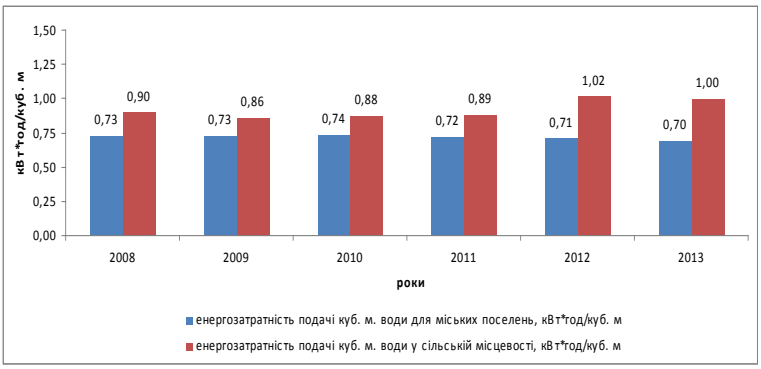


Рис. 1. Енерговитратність подачі 1 м^3 води у міських поселеннях і сільській місцевості протягом 2008–2013 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [12-17]

Таблиця 1

Обсяги та вартість електроенергії, спожитої підприємствами водопровідно-каналізаційного господарства протягом 2009–2013 рр.

Показники	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Спожито електроенергії, млн кВт. год.	4215,2	4153,8	3962,8	4042,3	4092,2
Вартість спожитої електроенергії, млн грн	2544,9	2913,3	3390,5	3990,4	4343,4
Борг за спожиту електроенергію на кінець року, млн грн	1834,3	2003,0	3820,8	2422,4	3463,0

Джерело: дані Мінрегіону України [7, с. 77-78; 8, с. 62; 9, с. 55-56; 10, с. 47; 11, с. 46-47]

води, також надзвичайно висока – 20634 тис. м³ (при загальному обсязі поданої в міські мережі води 21939 тис. м³) [17, с. 13].

У сільській місцевості картина щодо енергозатратності подачі 1 м³ води у регіональному розрізі протягом 2008–2013 рр. була також досить контрастною [12-17]. Порівняно з іншими регіонами, невисокою енерговитратність подачі 1 м³ води була у Львівській обл. (відповідно 0,05 кВт. год./м³ у 2008 р. та 0,14 кВт. год./м³ у 2013 р.). Це пояснюється, насамперед, тим, що Львівська обл., будучи одним із лідерів в Україні щодо подачі води в мережу в сільській місцевості (11409 тис. м³), своїми насосами добуває лише 2029 тис. м³ (20%), а 9360 тис. м³ води одержує зі сторони [17, с. 14]. Крім того, у сільській місцевості Львівської області на кінець 2013 р. функціонувала незначна кількість водопроводів – 114 одиниць [17, с. 8], одиночна протяжність водоводів також була порівняно невеликою – 227,8 км [17, с. 11], рівень їх зношеності допустимим – 24,9%, а одиночна протяжність ветхої та аварійної вуличної водопровідної мережі незначною – 133,7 км, що складало лише 25,1% від загальної протяжності вуличної водопровідної мережі.

Найвищою енерговитратність подачі 1 м³ води в сільській місцевості протягом 2008-2013 рр. була в Луганській обл. (відповідно 1,94 кВт. год./м³ – у 2008 р. та 2,85 кВт. год./м³ – у 2013 р.). Це пояснюється, насамперед, тим, що 88,8% води добувається своїми насосами [17, с. 14], 41,7% водоводів (при їх одиночній протяжності 712,7 км) та 44,4% вуличної водопровідної мережі на кінець 2013 р. перебувають у ветхому та аварійному стані [17, с. 11], що обумовлює значні втрати води.

Завдання підвищення ефективності роботи водоканалів шляхом зменшення енергозатратності подачі води є одним із найбільш актуальних, особливо зважаючи на періодичне зростання вартості енергоносіїв. При цьому варто враховувати, що зменшення споживання близько 20% електроенергії можна досягнути навіть за рахунок елементарного впорядкування енергетичного господарства підприємств комунального водопостачання, ведення ефективного обліку витрат енергоносіїв та оптимізації режимів водопостачання [3, с. 2].

Тому найпершими заходами із енергозбереження на підприємствах комунального водопостачання мають стати якісна енергетична інвентаризація та скрупульозний технічний аналіз витрат електричної енергії на основі галузевого стандарту з організації енергоменеджменту на підприємствах ЖКГ України «Енергозбереження. Служба енергоменеджменту підприємств житлово-комунального господарства. Загальні вимоги» та Закону України «Про енергозбереження» від 1 липня 2004 р. № 74/94-ВР.

Їх реалізація полягатиме у виконанні таких основних взаємопов'язаних завдань:

1) розробка енергетичного паспорта підприємства;

2) проведення ефективного енергоаудиту.

Енергетична паспортизація підприємства забезпечить можливість створення повної бази даних споживачів електричної енергії, служитиме основною для розробки механізмів раціонального використання енергоресурсів і заходів із енергозбереження на середньо- та довгострокову перспективу.

Для проведення об'єктивного енергоаудиту потрібно залучати незалежні позавідомчі організації. Його ефективність виражатиметься насамперед у:

– раціоналізації використання електроенергії;

– раціоналізації витрат на проведення енергозберігаючих заходів;

– запровадженні ефективного менеджменту з енергозбереження.

Крім того, істотної економії електроенергії можна досягнути за рахунок внесення в систему тарифоутворення на водопостачання складників, реально стимулюючих енергозбереження, а також за рахунок впровадження відносно капіталомістких заходів технічного характеру, а

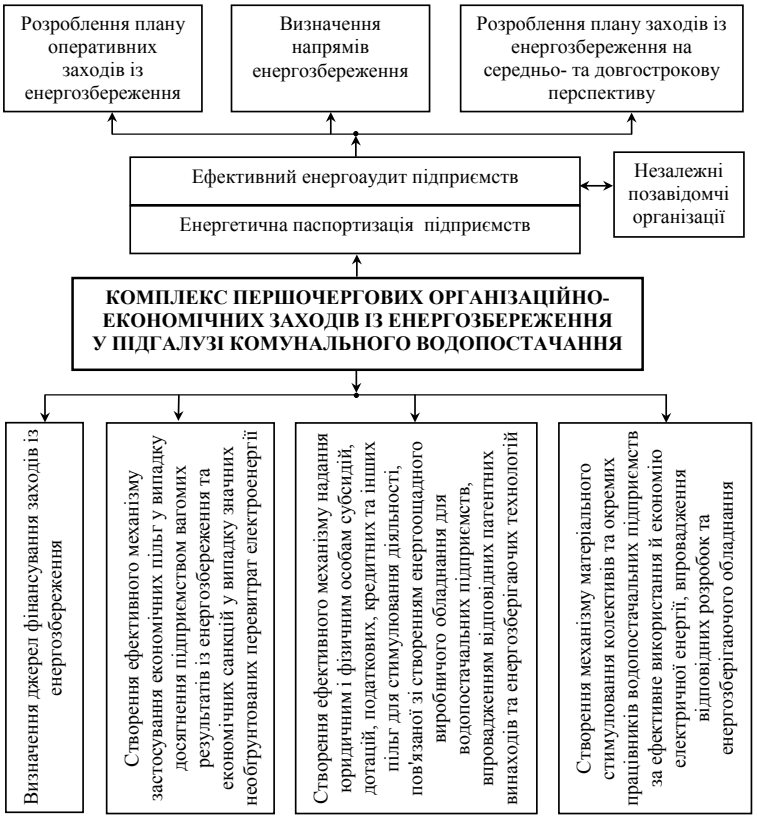


Рис. 2. Комплекс першочергових організаційно-економічних заходів із енергозбереження у підгалузі комунального водопостачання

саме використання енергозберігаючих технологій та модернізації енергоємного електрообладнання або заміни його більш енергоощадним. Кожне підприємство повинне мати можливість вільного вибору та реалізації заходів із енергозбереження. Однак у значній мірі ефективність будь-яких із них залежить від досконалості економічної політики в галузі ЖКГ, її виваженості та гнучкості. В. Величко та О. Сіпко впевнені, що істотного стимулювання енергозбереження можна досягнути, насамперед, наданням податкових пільг підприємствам, які використовують енергозберігаюче обладнання, пріоритетним кредитуванням заходів щодо раціонального використання та економії паливно-енергетичних ресурсів, а також вирішенням на державному рівні питання співфінансування енергозберігаючих заходів [6, с. 431].

Вважаємо, що комплекс першочергових організаційно-економічних заходів із енергозбереження, водночас із визначенням його основних напрямів та джерел фінансування, повинен передбачати економічні важелі для заохочення діяльності водопостачальних підприємств в напрямку раціонального використання й економії електричної енергії (рис. 2).

Висновки. Практична реалізація запропонованого комплексу заходів могла б істотно підвищити ефективність діяльності, спрямованої на зменшення енергоспоживання у підгалузі комунального водопостачання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Салиев Э.И. Оценка эффективности функционирования предприятий водопроводно-канализационного хозяйства / Э.И. Салиев, Н.Б. Бакулова // Комунальне господарство міст. Серія «Технічні науки та архітектури». Збірник наукових праць. – 2012. – № 105. – С. 495-507.
2. Технічне переоснащення житлово-комунального господарства, скорочення питомих показників використання енергетичних і матеріальних ресурсів, пов'язаних з виробництвом житлово-комунальних послуг / Электронный журнал ЭСКО – информационный проект энергосервисной компании «Экологические системы» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.misto.esco.co.ua/best_practice/art50.htm.
3. Новосельцев О. Кращі практики з енергозбереження. Комунальне господарство: підприємств тепло-, водопостачання та водовідведення / О. Новосельцев, О. Бадіш // Проект ПАДКО / АМР США «Реформування тарифів та реструктуризація комунальних підприємств в Україні». – Київ. – 2002. – 63 с.
4. Водопровідно-каналізаційне господарство / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minregion.gov.ua/zhkh/reforma-zhitlovo-komunalnogo-gospodarstva/potencial-energoefektivnosti-v-pidgaluzyah-zhitlovo-komunalnogo-gospodarstva/vodoprovidno-kanalizaciyne-gospodarstvo/.
5. Нікітенко Т. Модернізація водопровідних та каналізаційних насосних станцій Черкас – інвестиційний проект КП «Черкасиводоканал» / Водопостачання та водовідведення. – 2011. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vodokanal.ck.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=247:-lr&catid=3:piar&Itemid=5.
6. Величко В.В. Впровадження ефективної політики в сфері енергозбереження підприємствами житлово-комунального господарства / В.В. Величко, О.О. Сіпко // Комунальне господарство міст. – 2010. – № 96. – С. 429-432.
7. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2009 році / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – К.: Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, 2010. – 710 с.
8. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2010 році / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – К.: Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, 2011. – 564 с.
9. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2011 році / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – К.: Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, 2012. – 642 с.
10. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2012 році / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – К.: Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, 2013. – 450 с.
11. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2013 році / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – К.: Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, 2014. – 454 с.
12. Статистичний бюлетень про основні показники роботи водопровідного господарства України за 2008 рік / Державний комітет статистики України. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 28 с.
13. Статистичний бюлетень про основні показники роботи водопровідного господарства України за 2009 рік / Державний комітет статистики України. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 26 с.
14. Статистичний бюлетень про основні показники роботи водопровідного господарства України за 2010 рік / Державний комітет статистики України. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 28 с.
15. Статистичний бюлетень про основні показники роботи водопровідного господарства України за 2011 рік / Державний комітет статистики України. – К.: Державний комітет статистики України, 2012. – 32 с.
16. Статистичний бюлетень про основні показники роботи водопровідного господарства України за 2012 рік / Державний комітет статистики України. – К.: Державний комітет статистики України, 2013. – 18 с.
17. Статистичний бюлетень про основні показники роботи водопровідного господарства України за 2013 рік / Державна служба статистики України. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 18 с.

УДК 330.15:622.013

Бардась А.В.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту виробничої сфери
Національного гірничого університету

Тимошенко О.О.
аспірант кафедри менеджменту виробничої сфери
Національного гірничого університету

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЕКОНОМІЧНОГО ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ РУДНОЇ СИРОВИНИ В РОДОВИЩІ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ECONOMIC JUSTIFICATION OF EFFICIENCY OF THE ORE RESERVES USING IN DEPOSITS

АНОТАЦІЯ

У статті розроблено теоретико-методичні підходи до економічного обґрунтування доцільного рівня (повноти) вилучення запасів залізорудної сировини в родовищі. Встановлено, що недосконалість технологій видобування мінерально-сировинних ресурсів призводить до їх значних втрат, які обумовлюють певні еколого-економічні наслідки. Узагальнено технологічні, економічні та екологічні показники оцінювання рівня використання запасів родовища.

Ключові слова: залізорудна сировина; використання запасів; фактори; економічне обґрунтування, залучення позабалансових запасів.

АННОТАЦИЯ

В статье разработаны теоретико-методические подходы к экономическому обоснованию целесообразного уровня (полноты) извлечения запасов железорудного сырья в месторождении. Установлено, что несовершенство технологий добычи минерально-сырьевых ресурсов приводит к их значительным потерям, которые обусловливают определенные эколого-экономические последствия. Обобщены технологические, экономические и экологические показатели оценки уровня использования запасов месторождения.

Ключевые слова: железорудное сырье; использование запасов; факторы; экономическое обоснование, привлечение внебалансовых запасов.

ANNOTATION

The theoretical and methodological approaches to economic substantiation of expediency level (fullness) of iron ore reserves extraction in the deposit is developed in this article. It was found that the imperfection of mining technologies of mineral resources leads to its considerable losses, which cause certain ecological and economic consequences. The technological, economic and environmental indicators of an estimation for the level of using reserves of the deposit are generalized.

Keywords: iron ore, using of reserves, factors, economic substantiation, attraction of off-balance sheet reserves.

Постановка проблеми. Україна є одним з основних виробників товарної залізної руди. Вона займає сьоме місце з видобутку залізної руди та виробляє близько 5% світового обсягу товарної залізорудної продукції [1, с. 158]. Залізорудна галузь суттєво впливає на всі сфери гірничо-металургійного комплексу, є базовою для багатьох галузей промисловості, слугує невід'ємною частиною мінерально-сировинного комплексу країни. Враховуючи лідируюче місце України за розвіданими запасами залізної руди, слід відзначити, що промислові запаси залізодобувних підприємств значно виснажені. Отже, виникає потреба в обґрунтуванні доцільності вилучення тієї чи іншої частини обсягу запасів родовища на засадах раціонального надрокористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Гірничодобувна промисловість має великі перспективи свого розвитку, адже попит на її продукцію завжди є досить високим. Виснаження промислових запасів призведе до зменшення обсягів виробництва залізорудної продукції та кількості гірничодобувних підприємств в Україні, зниження якісних показників мінеральної сировини, втрати традиційних ринків збуту, насамперед у Східній Європі, зменшення валютних надходжень до бюджету держави [1, с. 163]. Ось чому видобувне підприємство має бути ефективним у сфері управління вилученням ресурсів. Неефективне видобування корисних копалин включає практику вилучення найбагатших ділянок, що передбачає видобуток тільки матеріалу вищого ґатунку з метою отримання максимального прибутку за мінімально можливий проміжок часу. Але у період існування високих цін на сировину має сенс розглянути видобуток корисних копалин гіршої якості за корисним компонентом, що буде збільшувати термін діяльності підприємства і тим самим посилювати вигоди зацікавлених сторін без шкоди для потоку доходів [2].

У ринкових умовах актуальною залишається проблема переоцінки фонду родовищ корисних копалин за сучасними економічними, соціальними та екологічними критеріями [3]. Автори наукових праць [4; 5] зазначають на необхідності використання ресурсів надр з позицій не тільки економічної ефективності, але й комплексності видобування корисних копалин, продовження термінів експлуатації родовищ шляхом розширення сировинної бази та інтенсифікації виробництва.

Достатньо досліджено технологічні аспекти забезпечення сировинними ресурсами гірничо-

рудних підприємств. Так, авторами статті [6] запропоновано новий методичний підхід до розрахунку показників вилучення руди, що враховує вплив на рівень втрат і збіднення руди технологічних процесів очисних робіт і конструктивних елементів системи розробки при підземній експлуатації родовищ руд кольорових і благородних металів. Технологічні та організаційні аспекти раціонального надрокористування при видобуванні відкритим способом корисних копалин розглянуто в роботі [7]. Зазначається, що технологія попереднього збагачення руди в кар'єрах дозволяє зменшити її втрати і збіднення, видобути позабалансові запаси і підвищити виробничу потужність кар'єру по руді.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зазначених вище роботах розглянуто різні аспекти використання сировинних запасів в родовищі, але це питання потребує комплексного врахування технологічних, екологічних і економічних умов, що визначають доцільність вилучення певного обсягу залізорудної сировини. Це свідчить про актуальність теми, а відтак, зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Мета статті полягає у розробці теоретико-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо економічного обґрунтування доцільного рівня (повноти) вилучення запасів залізорудної сировини в родовищі з урахуванням спільного впливу технологічних, економічних та екологічних факторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати діяльності гірничих підприємств визначають стан справ у базових галузях промисловості України. Останнім часом українські гірничорудні підприємства поступаються провідним світовим виробникам залізорудної сировини через її знижену якість, наслідком чого є їх висока залежність від рівня цін і попиту на світових ринках металу і залізорудної сировини. Основними факторами, що характеризують сучасне вітчизняне гірничорудне виробництво, є висока фондо-, енерго- і трудомісткість, на рівень яких значною мірою впливають низька природна якість мінеральної сировини і складні гірничо-геологічні умови видобування на значних глибинах. Сьогодні спостерігається тенденція до відновлення втрачених Україною позицій серед провідних світових виробників металургійної сировини.

Україна володіє значними запасами залізних руд, основна частина яких сконцентрована в Криворізькому залізорудному басейні (Кривбасі), котрий разом з Кременчуцьким та Білозірським залізорудними районами утворюють район Великого Кривого Рогу. Балансові запаси залізних руд по 57 родовищах складають більш 22,05 млрд. т. Наявність цих запасів не гарантує стабільної перспективи розвитку гірничодобувної галузі України, оскільки за теперішніх річних потужностей шахт і кар'єрів очисні роботи досягнуть критичної глибини через кілька десятків років.

Основними видами продукції гірничо-збагачувальних комбінатів (ГЗК) України є товарна руда та залізорудна сировина (концентрат, агломерат, окатиші). Існуюча сьогодні на гірничодобувному підприємстві організація системи експлуатації запасів родовища достатньою мірою забезпечує комплексне вирішення цілого ряду завдань: ресурси надр використовуються в основному з позицій не тільки економічної ефективності, але й комплексності видобування корисних копалин. Надрокористувачі не просто усвідомлюють важливість раціонального використання надр, а й реалізують цей принцип у свої діяльності, оскільки процес надрокористування довгостроковий, потребує значних капіталовкладень, і його ефективність відображає повноту використання запасів корисних копалин в родовищі.

У той же час недосконалість технологій видобування призводить до значних втрат мінерально-сировинних ресурсів: у надрах залишається близько 25% обсягу руд, що містять метали. Втрати призводять до наступних еколого-економічних наслідків:

– скорочення термінів відпрацювання запасів обумовлює необхідність більш ранніх капітальних вкладень у будівництво нових гірничодобувних підприємств (збільшення обсягу вилучення корисних компонентів з надр на 1–2% рівнозначно виявленню нових великих родовищ корисних копалин);

– втрати корисної копалини в родовищі з сприятливими умовами приходиться компенсувати у майбутньому її видобуванням з більш низькими показниками якості та у менш сприятливих умовах;

– зменшення річного видобутку та внаслідок цього зниження прибутку на 1 т балансових запасів й загальної суми прибутку підприємства.

У сучасних умовах нашої країни методологія економічної оцінки мінеральної сировини насамперед базується на ефекті, який принесе її видобування надрокористувачу і меншою мірою – на грошових втратах для національної економіки в результаті відмови від повного вилучення балансових запасів [8].

Ефективність використання запасів рудної сировини, яка визначена діючими положеннями [9], оцінюються за різними показниками, що відображають технологію, економіку та організацію експлуатації родовища. Загалом ефективність, що розкриває характер причинно-наслідкових зв'язків виробництва, характеризують відносними показниками, які розраховуються на основі двох груп параметрів – результату й витрат. Тому ефективність показує не сам результат, а за рахунок чого він був досягнутий. Це, однак, не виключає використання й абсолютних значень вихідних параметрів. Для оцінки доцільності вилучення певних запасів рудної сировини в родовищі мають бути ви-

користані як технологічні, економічні, так і екологічні показники. Природно, що кінцеве рішення приймають з урахуванням спільного впливу цих показників один на одного. Насамкінець, рішення приймають за тим показником та критерієм ефективності, які здебільш зацікавлюють надрокористувача.

Доцільність технологічних рішень щодо видобування корисних копалин встановлюють виходячи з обсягу видобутої корисної копалини, балансових погашених запасів; середнього вмісту корисного компоненту у рудній сировині, а також в її балансових запасах та у вміщуючих породах. Крім того, оцінюють втрати запасів й збіднення.

Найчастіше рівень використання запасів при економічному підході оцінюють такими показниками: 1) продуктивність гірничодобувного підприємства; 2) собівартість товарної залізорудної сировини; 3) капітальні вкладення на 1 т балансових запасів рудної сировини; 4) обсяг прибутку (збитку) балансового, чистого та рентабельність (збитковість) гірничодобувного підприємства від експлуатації родовища; 5) сукупні витрати на видобуток і переробку залізної руди в певному контурі кар'єра; 6) сукупний капітал, вкладений у розвиток основних виробничих фондів, та його чиста прибутковість; 7) прибуток з 1 т погашених балансових запасів.

Серед екологічних показників, які є важливішими для оцінки природоохоронного стану території експлуатації родовища, використовують наступні: 1) витягнуті запаси рудної сировини, а також коефіцієнт вилучення наявних запасів родовища, що визначає втрати цих запасів; 2) обсяг виробничих відходів і шкідливих викидів у навколишнє природне середовище; 3) коефіцієнт вилучення металу з рудної сировини; 4) витрати окремих видів ресурсів на виробництво продукції (у натуральному чи вартісному вираженні).

У процесі видобування й перероблення залізної руди здійснюють оперативний контроль передусім фактичних величин показників вилучення (втрат руди та її якості) й оцінки технічних та економічних наслідків виробничо-господарської діяльності підприємства.

При експлуатації родовища втрати корисної копалини нормуються з використанням розроблених норм. При статистичних методах вони встановлюються шляхом аналізу фактичних показників втрат при промисловому використанні. Конструктивний метод нормування втрат базується на обліку прийнятих параметрів та конструктивних елементів системи розробки. Нормативи установлюються з співвідношення запасів та рівня їх вилучення. Ці нормативи являють собою гранично допустимі величини втрат і засмічення, які одночасно забезпечують необхідну технічну та економічну ефективність розробки рудного покладу.

Одним з найважливіших економічних факторів, що обмежують розміри фінансових витрат на отримання товарної руди, є допустима собівартість видобування сирої руди з надр. Цей параметр визначає граничну вартість видобутку кожної тонни товарної руди, яка міститься у рудній масі після її вилучення з надр. Основним інструктивно-методичним положенням для вирішення завдань управління якістю залізорудної сировини є інструкція з нормування, прогнозування та обліку показників вилучення руди з надр [10].

Для підрахунку запасів залізної руди у родовищі основним показником є мінімальний промисловий вміст корисних компонентів, нижче якого руда даного родовища стає економічно не вигідною. Значення мінімального промислового вмісту повинне забезпечити таку вилучену цінність з руди, яка перевищить повні витрати на її видобуток і переробку. Як правило, мінімальний промисловий вміст менше середнього вмісту металів у запасах. Для однокомпонентних руд цей вміст визначається за умови рівності витрат і вилученої цінності та враховує рівень збіднення рудної сировини й вилучення при видобутку.

Одним з напрямів розширення сировинної бази гірничодобувних підприємств є залучення в експлуатацію некондиційних руд, які відносять до забалансових запасів рудника. Залучення цієї категорії запасів у видобувний процес значним чином впливає на всі техніко-економічні показники роботи гірничодобувного підприємства, основними з яких є продуктивність, собівартість видобування та прибутковість.

По мірі поглиблення кар'єрів погіршуються умови експлуатації родовища, що призводить до зниження економічних та екологічних результатів діяльності ГЗК та спонукає підприємства до вилучення багатих запасів руди, тобто видобутку сировини вищого ґатунку з метою збільшення прибутку протягом припустимого часу. Це, у свою чергу, викликає видобування найбільшого обсягу рудної сировини якомога швидким чином, не враховуючи доцільність довгострокової експлуатації родовища за рахунок повнішого використання його запасів. Так підприємство порушує принцип раціонального надрокористування щодо повноти та ефективності вилучення сировинних ресурсів. В умовах скорочення балансових запасів рудної сировини доцільно передбачати видобуток корисних копалин невисокої якості, що сприятиме збільшенню терміну діяльності гірничодобувного підприємства.

Залучення в експлуатацію некондиційних руд і отримання за їх рахунок додаткового обсягу концентрату з економічної точки зору в багатьох випадках є більш вигідним, ніж випуск такого ж обсягу концентрату шляхом розвідки і освоєння нового родовища [11]. Реальними передумовами для цього є: достатній обсяг позабалансових запасів у родовищі; дефіцитність корисної копалини; незадовільна забезпеченість підприємства балансовими запасами.

Гірничодобувна промисловість визначає суттєвий техногенний вплив на природне середовище не тільки в межах родовища, але й в регіоні в цілому. Так, у Кривбасі відбувалася зміна природного ландшафту, який тепер представлений кар'єрами, зонами відчуження з провалами і терасами від ведення підземних робіт, дамбами, відвалами і териконами; хвостосховищами і шламовідстійниками. За результатами господарської діяльності гірничорудних підприємств річні обсяги складування розкривних порід становлять 70 млн. м^3, у тому числі відходів збагачення та пустих порід – майже 52 млн. т, порушено більше 33 тис. га земель, з яких тільки 100 га на рік рекультивується. У відвалах заскладовано більше 2,2 млрд. м^3 пустих порід, в хвостосховищах накопичено 2,6 млрд. т відходів збагачування [12]. Для Кривбасу щорічний економічний збиток від забруднення навколишнього природного середовища (НПС) оцінюється в 300 млн. доларів, а можливі вторинні наслідки важко передбачувані. Щорічне відчуження земель для складування некондиційних залізних руд – 400–500 га [13].

Залишки балансових запасів неокислених кварцитів в проектних контурах кар'єрів Криворізького басейну по відношенню до затверджених варіюють в межах 48–60%. Крім цих запасів, практично на кожному родовищі гірничо-збагачувальних комбінатів є позабалансові запаси.

Забезпеченість ПАТ «Інгулецький ГЗК» балансовими запасами неокислених залізистих кварцитів при проектній продуктивності 34 млн. т в рік складає 48–50 років. Починаючи з 2022 р. у зв'язку зі значним скороченням активного фронту видобувних робіт річна продуктивність комбінату знизиться до 22 млн. т. Надолуження обсягів видобутку руди, що вибувають, можливо за рахунок залучення в розробку забалансових запасів неокислених кварцитів, що знаходяться за проектним контуром кар'єра. Обсяг цих запасів по Інгулецькому родовищу, за даними роботи [11], сягає 340 млн. т (табл. 1.)

Видобування значних обсягів запасів неокислених залізистих кварцитів призвело до погіршення економічних показників розробки родовища внаслідок зростання коефіцієнту розкриття зі збільшенням глибини кар'єру, відчуження додаткових земель під відвали та ін.

Названий підхід щодо залучення в розробку забалансових запасів неокислених залізистих кварцитів має викликати у підприємств особливу зацікавленість як з точки зору збільшення обсягу обігових засобів, так і поліпшення економічних результатів виробничої діяльності, що стабілізує перспективи більш повного використання запасів бідної руди в родовищі. З цією метою встановлюється режим видобувних робіт, який базується на даних про якісний склад забалансової руди, а отже, цінність й прибутковість, що можуть бути отримані завдяки видобутому запасу. До того ж для гірничодобувного підприємства суттєвим аспектом є визначення витрат основних ресурсів, які були понесені для організації вилучення рудних запасів певного видобувного блоку. Крім вирішення економічних питань, переробка некондиційних руд сприятиме вирішенню низки екологічних проблем Кривбасу.

Висновки. Недосконалість технологій видобування мінерально-сировинних ресурсів призводить до їх значних втрат, які обумовлюють певні еколого-економічні наслідки. За діючими законодавчими та нормативно-методичними положеннями ефективність використання запасів рудної сировини оцінюється за показниками, що відображають технологію, економіку та організацію експлуатації родовища. Узагальнено технологічні, економічні і екологічні показники оцінювання рівня використання запасів родовища, з урахуванням спільного впливу яких доцільно приймати управлінські рішення. Завдяки залученню позабалансових запасів поліпшаться економічні показники діяльності гірничого підприємства та збільшиться термін експлуатації родовища.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на конкретизацію методичних підходів щодо

Таблиця 1

Запаси та якість неокислених залізистих кварцитів за проектним контуром кар'єра ПАТ «ІнГЗК» за глибиною розробки

Глибина розробки	Геологічні запаси, тис. т		Вміст заліза, %	
	Балансові	Забалансові	загального	магнітного
Східний борт кар'єру				
-120…-210 м	7805	1547	31,74	20,73
-210…-300 м	14665	12676	31,81	20,90
-300…-390 м	4339	24183	31,55	20,23
Усього	26809	38406	31,68	20,58
Західний борт кар'єру				
-120…-210м	965	7660	31,86	21,24
-210…-300 м	6676	20459	31,67	21,53
-300…-390 м	6010	27346	31,71	21,52
Усього	13651	55465	31,71	21,49

Джерело: [11]

визначення системи показників та встановлення практичних рекомендацій їх застосування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бєлоусова О.С. Стан та перспективи розвитку залізорудної промисловості України / О.С. Бєлоусова // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2012. – Вип. 2(12). – С. 157–164.
2. Пугач В. Теоретичні засади сталого надрокористування / В. Пугач // Економіка природокористування і охорони довкілля. – 2014.– С.45–48 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics-of-nature.net/uploads/arhiv/2014/Puhach.Pdf.
3. Сухіна О.М. Розвиток методологічних підходів до економічної оцінки мінерально-сировинних ресурсів / [О.М. Сухіна, О.П. Лобасов, М.І. Жишко] // Економіка України. – 2013. – № 2. – С. 67–80 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/EkUk_2013_2_8.pdf.
4. Астахов А.С. Экологическая безопасность и экономическая эффективность природопользования / [А.С. Астахов, В.Є. Зайденварг, М.Є. Певзнер]. – М.: Изд-во МГГУ, 2009. – 350 с.
5. Афанасьєв Є.В. Моделювання диверсифікованого розвитку сировинної бази гірничорудних підприємств / Є.В. Афанасьєв // Наука, теорія та практика: матеріали І Міжнар. наук.-практ. конф. (Дніпропетровськ, 21–31 серпня 2006 р.). – Дніпропетровськ, 2006. – С. 43–51.
6. Вохмин С.А., Требуш Ю.П., Ермолаев В.Л., Анохин А.Г. Нормирование и планирование потерь и разубоживания руды при подземной разработке месторождений полезных ископаемых / [С.А. Вохмин, Ю.П. Требуш, В.Л. Ермолаев, А.Г. Анохин] // Современные проблемы науки и образования. – 2009. – № 1. – С. 24–24.
7. Четверик М.С., Бабий Е.В., Бубнова Е.А., Терещенко В.В. Основные направления рационального природопользования при открытой добыче полезных ископаемых / [М.С. Четверик, Е.В. Бабий, Е.А. Бубнова, В.В. Терещенко] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://knu.edu.ua/Files/Gn96/15.pdf.
8. Бардась А.В. Модифікована оцінка конкурентоспроможності підприємства з видобутку запасів / А.В. Бардась // Економіка промисловості. – 2009. – № 4. – С. 176–183 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econpr_2009_4_29.pdf.
9. Наказ № 155 від 18.10.2002 р. «Про затвердження Інструкції із застосування Класифікації запасів і ресурсів корисних копалин державного фонду надр до родовищ руд чорних металів (заліза, марганцю та хрому)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1029.813.0.
10. Инструкция по нормированию, прогнозированию и учету показателей извлечения руды при подземной разработке железорудных месторождений. Утв. Министерством промышленной политики Украины 01.03.06 г. / Разработчики – [А.А. Азарян, А.В. Моргун, С.О. Попов и др.]. – Кривой Рог: Минерал. – 2006. – 135 с.
11. Николенко Е.М. Решение экологических проблем при дальнейшем развитии сырьевой базы ОАО «Ингулецкий ГОК» / Е.М. Николенко, В.Г. Пилинский / Збірник наукових праць ДП «Науково-дослідний гірничорудний інститут». – Кривій Ріг: ДП «НДГРІ», 2010. – № 52 – С. 132–141 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nigri.dp.ua/SB%202010.pdf.
12. Андрієвський І.Д., Андрієвський Є.І., Коржнев М.М., Пономаренко П.І., Сіроштан Т.Л. Державне регулювання користування надрами / [І.Д. Андрієвський, Є.І. Андрієвський, М.М. Коржнев, П.І. Пономаренко, Т.Л. Сіроштан]; за наук. ред. І.Д. Андрієвського та С.В. Гошовського. – К.: УкрДГРІ, 2010 – 504 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://andrievskiy.wordpress.com/2011/06/.
13. Олейник Т.А. Повышение качества бедных кусковых руд шахтной добычи Кривбасса методом отсадки / Т.А. Олейник, Л.В. Скляр // Збагачення корисних копалин. – Дніпропетровськ: НГУ, 2013. – Вип. 53(94) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zzkk.nmu.org.ua/pdf/2013-53-94/08.pdf

УДК 330.341:316.32+332.14

Шкарупа О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету

СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ[1]

STRATEGIC POTENTIAL ECOLOGICAL MODERNIZATION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено питання стратегічного потенціалу екологічної модернізації соціально-економічного розвитку. Враховуючи напрямки стратегічного розвитку регіону, автором обґрунтовано висновки про необхідність єдності сприйняття питань екологічної модернізації всіма учасниками соціально-економічного розвитку. В рамках даного дослідження розглянуто наукові підходи формування стратегічного потенціалу екологічної модернізації соціально-економічного розвитку, визначено основні його типи та фактори, які впливають на його формування.

Ключові слова: стратегія, потенціал, інновації, екологічна модернізація, сталий розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы вопросы стратегического потенциала экологической модернизации социально-экономического развития. Учитывая направления стратегического развития региона, автором обоснованы выводы о необходимости единства восприятия вопросов экологической модернизации всеми участниками социально-экономического развития. В рамках данного исследования рассмотрены научные подходы формирования стратегического потенциала экологической модернизации социально-экономического развития, определены основные его типы и факторы, влияющие на его формирование.

Ключевые слова: стратегия, потенциал, инновации, экологическая модернизация, устойчивое развитие.

ANNOTATION

The article studies the questions of strategic potential of ecological modernization of social and economic development. Considering directions of the strategic development of the region the author reasonably made conclusions about the necessity of unity of perception of issues of ecological modernization by all participants of socio-economic development. This study reviewed the scientific approaches of formation of strategic potential of ecological modernization of social and economic development, identified the main types and factors affecting its formation.

Keywords: strategy, potential, innovation, ecological modernization, sustainable development.

Постановка проблеми. В світлі концепції «зеленого» зростання економіки та в результаті трансформації еколого-економічних відносин в суспільстві складаються і поступово впроваджуються принципово нові правила ресурсо-ефективного господарювання. Для цього плануються стратегії розвитку регіонів, розробляються окремі заходи модернізації підприємств промисловості, впроваджуються окремі інноваційні проекти. Але ці заходи не мають єдиного науково-методологічного обґрунтування з єдиним ціле-покладанням на принципи «зеленої» економіки. З точки зору реалізації концепції «зеленого» зростання в Україні відсутній аналіз проблематики формування та оцінки потенціалу екологічної модернізації соціально-економічного розвитку як єдиної категорії для врахування конкурентних переваг кожної окремої території України в досягненні ними стратегічних цілей сталого розвитку.

В умовах підвищення самостійності регіонів та становлення нової системи стратегічного управління їх розвитком все більш актуальним стають питання формування стратегічного потенціалу, який визначає перспективність розвитку соціально-економічних систем.

Для того щоб багаторівнева система управління соціально-економічними процесами в сфері екологічної модернізації була ефективною, в якій вирішальну роль відіграють суб'єкти господарювання та регіони, потрібно враховувати ступінь розвиненості базових регіональних систем, соціальний діапазон екологічної модернізації та економічний потенціал формування відповідних механізмів екологічної модернізації. Цільовим завданням цього процесу є формування та підвищення інноваційно-інвестиційного потенціалу, який, у свою чергу, і є запорукою стійкості функціонування системи регіону в умовах зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній світовій та вітчизняній практиці є загальновизнаною необхідність формування та оцінки стратегій сталого розвитку. Дослідження сутності та принципів стратегічного управління екологізацією регіонального розвитку глибоко представлені у наукових працях таких вчених-економістів, як І. Александров, О. Амоша, Б. Буркинський, Л. Мельник, О. Прокопенко, А. Садєков, О. Садченко, С. Харічков, М. Хвесик, Є. Хлобистов та ін. Питання екологічної модернізації вивчали німецькі та голландські екосоціологи Дж. Хубер, М. Джоник та А. Мол, Д. Зоннефельд, Л. Ринкевичус, З. Гілль, а також російські вчені О. Аксьонова, І. Кулясов, Г. Кудинова, Г. Розенберг та О. Яницький.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи глобалізаційні зміни і тенденції становлення «зеленої» економіки, існує необхідність щодо розроблення положень екологічної модернізації як процесу

1 Матеріал підготовлено в рамках НДР № д/р 0115U000684, яка фінансується за рахунок державного бюджету України

інтеграції соціально-економічного та екологічного розвитку на основі оновлення соціально-економічних процесів регіонального розвитку для зеленого зростання та формування відповідного потенціалу.

Основним завданням даного дослідження є обґрунтування теоретичних основ до формування стратегічного потенціалу екологічної модернізації соціально-економічного розвитку, виявлення факторів впливу на формування його в регіоні, визначення типів і складових потенціалу для підвищення ефективності управління процесами екологічної модернізації. На даний час еколого-економічна наука відчуває гострий дефіцит економічного інструментарію формування відтворювальних механізмів для збереження та зміцнення стратегічного потенціалу зеленого зростання економіки. Відсутність єдиного системного підходу до оцінки потенціалу з урахуванням змін соціально-економічного укладу, а також науково обґрунтованого інструментарію підвищення ефективності сучасного управління стратегічним потенціалом – головна причина необхідності проведення досліджень.

Мета статті полягає у розробленні теоретико-методологічних засад формування стратегічного потенціалу екологічної модернізації соціально-економічного розвитку на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія «стратегічний потенціал» в теорії й практиці господарювання трактується дуже неоднозначно, залежно від того, з яких позицій підходять до розгляду його сутності, складу й ролі в регіональному, національному та світовому господарстві. О.В. Жогліна визнає, що стратегічний потенціал повинен базуватися на економічному потенціалі регіону, проте його зміст набагато ширше [1, с. 182].

Загальна концепція стратегічного потенціалу регіону формується на перевагах розвитку території регіону, до яких відносять: ресурсні фактори; природо-географічні; технологічні, економічні та соціальні, інфраструктурні, демографічні [1]. В основі формування стратегічного потенціалу регіону лежить система стратегічного управління регіоном. У загальному вигляді процес стратегічного управління розвитком регіону включає в себе постановку генеральної мети і виділення підцілей залежно від обраних орієнтирів розвитку сфері галузей регіональної економіки, а також методи, інструменти і механізми для досягнення встановлених кількісних і якісних параметрів нового стану регіональної системи Основним завданням регіонального стратегічного управління є реалізація обраної стратегії розвитку.

На даний час створено наукове підґрунтя для реалізації результатів роботи Конференції ООН у Ріо-де-Жанейро в 2012 р. (Ріо+20) на регіональному рівні. Згідно з ними, соціально-еко-

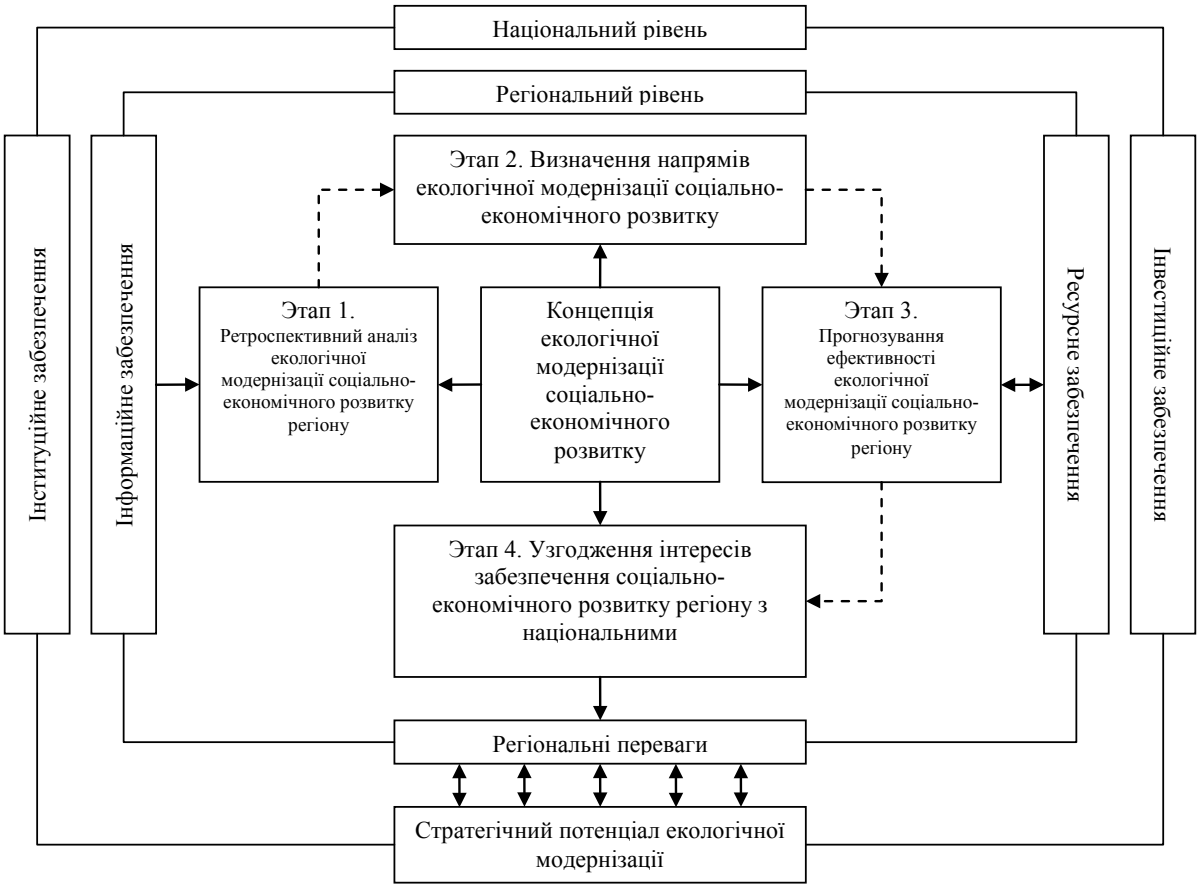


Рис. 1. Місце СПЕМ в системі поетапної реалізації концепції екологічної модернізації соціально-економічного розвитку (авторська розробка)

номічний розвиток повинен відповідати принципам «зеленої» економіки для забезпечення сталого розвитку, що підсилює роль інноваційних підходів до забезпечення цього процесу, в тому числі й модернізаційних. При цьому актуальним є питання обґрунтування методології та методики стратегічного потенціалу екологічної модернізації країни та її регіонів в умовах інноваційного вектора «зеленої» економіки.

В основу дослідження структури стратегічного потенціалу може бути покладений ресурсно-функціональний принцип, що передбачає виділення структурних елементів потенціалу з точки зору цільових функцій, які вони виконують в рамках цілей і завдань управління стратегією зеленого зростання. У нашому випадку під стратегічним потенціалом екологічної модернізації (СПЕМ) соціально-економічного розвитку регіону розуміється концентрована форма наукового обґрунтування сукупності ідей, цілей та способів забезпечення екологічної модернізації соціально-економічного розвитку регіону з метою формування відтворювальних якісних перетворень в соціально-економічних системах для цілей зеленого зростання з огляду на еколого-орієнтовані цілепокладання розвитку регіону.

Процес формування СПЕМ включає такі складові:

– формування;

– взаємне узгодження з національним рівнем;

– ранжування пріоритетів;

– наповнення кількісним змістом структурних складових потенціалу;

– уточнення та ідентифікація цілей зі способами їх досягнення;

– співставлення цілей з очікуваними результатами.

Формування СПЕМ передбачає створення концепції екологічної модернізації соціально-економічного розвитку, в процесі якої слід виділити такі основні етапи: ретроспективний аналіз, який слід здійснювати, керуючись як інтересами регіону, так і потребами країни в цілому; визначення напрямів екологічної модернізації; прогнозування ефективності екологічної модернізації соціально-економічного розвитку регіону; узгодження інтересів забезпечення соціально-економічного розвитку регіону з національними (рис. 1).

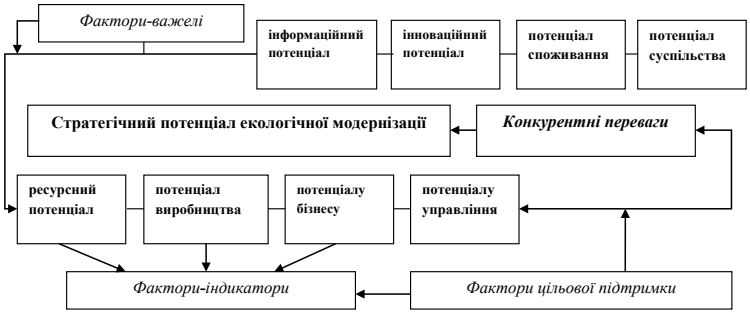


Рис. 2. Процес формування СПЕМ (авторська розробка)

На етапі визначення напрямів екологічної модернізації соціально-економічного розвитку виявляються резерви використання внутрішніх ресурсів і можливостей екологічної модернізації, відбір перспективних напрямів діяльності, визначення напрямів реалізації програм і заходів для досягнення цілей зеленого зростання.

Таким чином, СПЕМ доцільно розглядати як багатовимірну систему, що передбачає економічне вимірювання (наявність економічного (в т. ч. ресурсного) забезпечення, інноваційного забезпечення, інституційного забезпечення); соціальне вимірювання (наявність інформаційного забезпечення, суспільної екологічної свідомості); екологічне вимірювання (показники раціонального використання природо-ресурсного потенціалу, показники відтворювальних процесів природокористування та ін.).

На наш погляд, доцільно виділити такі основні типи СПЕМ: концептуальний, інноваційно-можливий, економічно-ефективний, екологічно-прийнятний та інституційно-бажаний.

На основі узагальнення характеристик типів СПЕМ доцільно охарактеризувати основні змістовні складові його побудови: розробка концепції, на основі стратегічного планування процесу екологічної модернізації для досягнення мети – оновлення розвитку соціально-економічних систем на основі еколого-орієнтованого цілепокладання за умов економічно ефективного ресурсовикористання. При цьому процес оновлення залежить від інноваційно-моживого рівня розвитку за умов розвитку бажаного інституційного забезпечення екологічної модернізації. Зміцнення професійного та інституційного потенціалу державних органів у сфері розробки та проведення політики зеленого зростання є бажаним процесом, який визначений у пріоритетах програм підтримки економічного зростання ОЕСР [4].

Погоджуючись з А.М. Погребицькою [2, с. 98], зауважимо, що процес формування СПЕМ залежить від груп факторів, що впливають на різних рівнях, а саме від факторів:

– *цільової підтримки* (податкове та тарифне стимулювання розвитку екологічної модернізації регіону; кількість інноваційних розробок і продуктів; стан трудового потенціалу, що включає в себе висококваліфіковані кадри, їх кількість і якісний склад, потенціалу суспільства в напрямі стратегічного екологічного мислення, потенціалу споживання еколого-орієнтованих продуктів та послуг);

– *факторів-індикаторів* (виробництво конкретних видів інноваційних продуктів екологічного спрямування; зміна природно-рекреаційного потенціалу; обсяг фінансового та економічної потенціалів, показники потенціалу виробництва та бізнесу, конкурентні переваги регіонального розвитку);

– *фактори-важелі* (інтенсивність розвитку інвестиційного та інформа-

ційного потенціалу; показники науково-освітнього потенціалу; формування цінової політики в сфері екологічно-орієнтованого бізнесу; зміна загально регіонального інфраструктурного потенціалу, культурно-історична спадщина, потенціал управління, що включає різні види матеріальних і нематеріальних ресурсів).

Таким чином, СПЕМ можна визначити як об'єктивну систему соціо-еколого-економічних взаємозв'язків в сфері модернізації регіонального розвитку з використанням конкурентних регіональних переваг, що спирається на рівень інновацій та суспільну екологічну свідомість й бажання створювати, реалізовувати та вдосконалювати соціально-економічну діяльність для цілей сталого розвитку. СПЕМ являє собою кількісно-якісну характеристику наявності та можливостей використання необхідних ресурсів і конкурентних переваг регіону для екологічної модернізації в межах існуючої системи управління в конкретний період часу.

Для забезпечення процесу реалізації СПЕМ необхідний спеціальний інструментарій, використання якого дозволило б розробляти найбільш прийнятні варіанти забезпечення екологічної модернізації соціально-економічного розвитку регіону з урахуванням особливостей і конкурентних переваг кожного регіону. На основі аналізу літературних джерел встановлено, що до найбільш відомих та широко прийнятих у світовій теорії та практиці вимірювання та порівняльного аналізу інноваційного розвитку країн індексів належать [3–9]:

– *Глобальний індекс інновацій* (Global Innovation Index, GII), який розраховує аналітичний центр Лозаннської школи бізнесу INSEAD, Швейцарія [5]. Розрахунку індексу обумовлює виокремлення двох груп показників: Індекс умов (факторів) інноваційного розвитку (Innovation Input Index), що складається з п'яти субіндексів: Інститути; Людський потенціал; ІКТ та загальна інфраструктура; Розвинутість ринків; Розвинутість бізнесу; Індекс результатів інноваційного розвитку (Innovation Output Index), який містить субіндекси: Результати наукових досліджень; Творчі досягнення та добробут;

– *Міжнародний індекс інновацій BCG* (International Innovation Index BCG, IntII BCG), який розраховують експерти Бостонської консалтингової групи, США [9]. Індекс містить три групи індикаторів: 1. Ресурсні можливості: людські ресурси; фінансові та інфраструктурні можливості. 2. Інноваційна активність фірм: інвестиції (витрати на ІТ, витрати на інновації); міжфірмові зв'язки та підприємництво (внутрішні інновації малих та середніх підприємств, спільні державно-приватні інноваційні та наукові проекти); інноваційна результативність (кількість патентів; кількість національних торговельних марок, баланс торгівлі технологіями. 3. Результати: інноватори (SME, які запроваджують продуктові або процесні, маркетингові або організаційні інновації, ресурсний ефект інноваційної діяльності – частка інноваційних фірм, де інновації призвели до значного скорочення витрат на заробітну плату, споживання матеріалів та енергії); економічний ефект: зайнятість на середньо- та високотехнологічних підприємствах, зайнятість на науково містких підприємствах, експорт на середньо- та високотехнологічних підприємствах, експорт на науково містких підприємствах, продажі товарів, нових для ринку, продажі товарів, нових для підприємства;

– **Індекс інноваційної спроможності** (Innovation Capacity Index, ICI) міжнародної дослідницької структури EFD – Global Consulting Network [7];

– *Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло* (European Innovation Scoreboard Summary Innovation Index, SII) [6].

На нашу думку, в якості критеріїв ефективності СПЕМ та в основі розробки стратегічних напрямів екологічної модернізації розвитку регіонів доцільно покласти такі характеристики розвитку: «орієнтованість на екологічно безпечну модернізацію» та «орієнтованість на зелений розвиток». В основі формування системи показників доцільно використовувати індекс інноваційного розвитку регіону, індекс сталого рівня життя населення регіону, індекс зеленого зростання.

Висновки. Проведене дослідження дозволило виявити специфічні особливості формування стратегічного потенціалу екологічної модернізації соціально-економічного розвитку регіону, які полягають у необхідності врахування конкурентних переваг регіонального розвитку при одночасному ефективному використанні складових загальної стратегії екологічної модернізації. Отримані результати свідчать про необхідність більш глибокого вивчення окремих факторів інноваційного розвитку в контексті завдань сталого розвитку та зеленого зростання, про доцільність дослідження показників інноваційного розвитку при формуванні стратегічного потенціалу.

Екологічна модернізація соціально-економічного розвитку регіону може бути способом досягнення цілей сталого розвитку, але потребує стратегічного управління, кількісної і якісної оцінки на основі формування системи індексів вимірювання потенціалу для «зеленого» зростання економіки регіону, що є перспективою подальших наукових розробок у даному напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жоглина Е.В. Стратегический потенциал региона: состав, оценка и перспективы развития / Е.В. Жоглина // Бизнес в законе. – 2013. – Вып. 4. – С. 182–185.
2. Погребицкая А.М. Когнитивный подход в исследовании некоторых аспектов стратегического потенциала экономической системы Крымского региона / А.М. По-

гребицкая, М.К. Ильясова // БизнесИнформ. – 2013. – Вып. 12. – С. 93–98.
3. Тараненко И.В. Инновационный императив устойчивого развития глобализованного общества / И.В. Тараненко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3(25). – С. 51–56.
4. Greening Economies in the European Union's Eastern Partnership Countries (EaP GREEN) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ndei.me.gov.ua/pdf/EAP_GREEN.pdf.
5. Global Innovation Index 2009 – 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/reports/index.cfm.
6. European Innovation Scoreboard (EIS) 2009. European Comission. / PRO INNO Europe Paper. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf.
7. Innovation for Development Report 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.innovationfordevelopmentreport.org/ici.html.
8. The renewed European Sustainable Development Strategy 2006. A Platform for Action / Europa – Sustainable Development – SDS 2005 – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/sustainable/sds2006/index_en.htm.
9. The Innovation Imperative in Manufacturing. How the United States Can Restore Its Edge / Report BCG, 2009. – 32 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bcg.com/documents/file15445.pdf.

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5.021(477):339.923:061.1ЄС

Куцеволова М.В.
аспірант
Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

АНАЛІЗ СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ

ANALYSIS OF CONDITION UKRAINE LABOUR MARKET IN CONTEXT OF INTEGRATION IN EUROPEAN UNION

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз основних показників сучасного ринку праці України та ЄС, виявлено позитивні та негативні тенденції розвитку. Визначено основні складові європейської стратегії зайнятості, на основі яких запропоновані стратегічні напрями розвитку ринку праці в Україні. Отримані результати свідчать, що необхідно якомога скоріше приймати рішучі дії щодо реформування сучасного ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість населення, рівень безробіття, соціальні стандарти, Європейський Союз.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ основных показателей современного рынка труда Украины и ЕС, выявлены положительные и негативные тенденции развития. Определены основные составляющие европейской стратегии занятости, на основе которых предложены стратегические направления развития рынка труда в Украине. Полученные результаты свидетельствуют, что необходимо как можно скорее принимать решительные действия по реформированию современного рынка труда.

Ключевые слова: рынок труда, занятость населения, уровень безработицы, социальные стандарты, Европейский Союз.

ANNOTATION

The analysis of basic indexes of modern labour market of Ukraine and EU is conducted in the article, positive and negative progress trends are educed. The basic components of the European Employment Strategy were defined, on which strategic directions were the proposed of development of the labour market in Ukraine. The results indicate that it is necessary as soon as possible to take decisive action to reform the modern labour market.

Keywords: labour market, employment of population, unemployment, social standards, the European Union.

Постановка проблеми. Відновлення української економіки неможливо без ефективного функціонування ринку праці, побудованого на результатах постійного аналізу та моніторингу. В сучасних умовах розвитку держави можливість інтеграції в ЄС тісно пов'язана зі зближенням національного законодавства з законодавством ЄС, залученням досвіду щодо основних стратегій соціально-економічного розвитку, а також досягненням відповідних соціальних стандартів.

Багато наукових праць присвячено вивченню ситуації на ринку праці в Україні, оскільки отриманий результат надає можливість уряду приймати правильні рішення щодо її покращення. В зв'язку з цим постає необхідність постійного дослідження та аналізу ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед теоретиків ринку праці за основу обрано фундаментальні праці видатних представників економічної думки – А. Сміта, К. Маркса [2; 3]. Дослідженню теоретичних, методичних та прикладних аспектів розвитку ринку праці присвячені роботи українських вчених А.В. Кашепова [1], І.Є. Золіна [4], Д.П. Богині, Л.І. Воротіної та ін. Проблемами національних ринків праці країн ЄС займались вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких: К. Амстронг, М. Барінова, Д. Вінкот, Х. Дент, П. Регнард, А. Сапір, Я. Столярчук, С. Сіденко, Н. Діденко [16] та ін. У публікаціях Євростату [14] та Укрстату [6] надається статистична інформація про стан ринків праці України та ЄС.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць в даній сфері, необхідно і надалі проводити дослідження, оскільки ринок праці є одним із основних елементів економічної системи, від ефективності функціонування якого залежить розвиток економіки в цілому.

Мета статті полягає у аналізі стану ринку праці України та розробці стратегічних напрямів удосконалення в цієї сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок праці в широкому розумінні розглядається як система суспільних відносин, соціальних норм і інститутів, що забезпечують на основі дотримання загальноприйнятих прав і свобод людини формування, обмін за ціною, визначуваною співвідношенням попиту та пропозиції, і використовування робочої сили [1, с. 18]. К. Маркс розглядав ринок праці як

товарний ринок, з обмовкою, про те, що даний підхід є наслідком капіталістичного відношення до праці і робочої сили, вірніше, наслідком фактичного стану речей [2, с. 161]. Р.Дж. Еренберг, Р.С. Сміт ринок праці розглядають як сегмент національної економіки, який забезпечує людей роботою і координує відносини у сфері праці [3, с. 33]. Деякі вчені розглядають ринок праці як економічний простір, що не має чітко позначених меж і розвивається за рахунок міграційних процесів і на якому в результаті конкуренції між економічними агентами через механізм попиту та пропозиції встановлюється певний обсяг зайнятості та рівень оплати праці [4, с. 41]. В сучасній економічній літературі не існує єдиної думки щодо визначення поняття «ринок праці», тому жодне з наведених визначень (вузького і широкого значення) не є «вірним» або «невірним» – кожне з них може бути корисне залежно від контексту, тобто від того, які процеси вивчаються, які завдання ставляться і які висновки та рекомендації передбачається розробити.

Група співробітників МВФ під керівництвом Ральфа Чамі [5] у 2012 р. розробили модель для аналізу стану ринку праці. До основних показників належать: рівень ВВП (користувач моделі може вибрати один з двох видів змінних ВВП: реальний ВВП у постійних цінах або номінальний ВВП в постійних цінах, мільярдах одиниць національної валюти), зайнятість населення, рівень безробіття (у % до чисельності робочої сили) та робоча сила (чисельність економічно активного населення). Завдяки розробці цієї моделі дослідники можуть аналізувати і прогнозувати показники ринку праці для будь-якої країни.

Крім вищенаведених показників, для аналізу сучасного стану ринка праці України додамо ще показники середньої заробітної плати, індекс інфляції, індекс споживчих цін на товари та послуги, а також індекс реальної заробітної плати (табл. 1). За період 2010–2014 рр. спостерігається тенденція до поступового зменшення економічно активного населення. Це зумовлено міграцією населення за кордон, яка пов'язана з більш високим рівнем заробітної плати, більшим соціальним захистом трудових ресурсів а також воєнно-політичною ситуацією в нашій державі.

Динаміку росту ВВП можна пояснити високим індексом інфляції, який за останні півроку виріс на 15,8%, що говорить про швидке знецінення національної валюти, втрату купівельної спроможності грошей.

У відповідності до концепції робочої сили, що відповідає міжнародним стандартам зайнятість і безробіття, розглядаються як дві взаємозалежних характеристики ринку праці [8]. В Україні існує тенденція до скорочення кількості зайнятого населення. У 2014 р. показник зменшився на 2,9% відповідно до 2013 р. Це пов'язано із закриттям великої кількості підприємств, в результаті анексії Криму та проведення бойових дій на території Донецької та Луганської областей. Також гостро постає питання внутрішнього міграційного руху населення, що призводить до додаткового навантаження на ринок праці окремих регіонів України. Рівень безробіття росте, що призводить до скорочення податкових надходжень держави, крім того, збільшуються державні витрати на соціальний захист незайнятого населення.

Серед економічних умов ефективного функціонування ринку праці України одним із найважливіших факторів є рівень заробітної плати. Показник середньої заробітної плати зростає дуже малими темпами. В свою чергу, індекс споживчих цін (який характеризує динаміку рівня цін на товари та послуги, які купує населення для власного споживання) у червні 2015 р. виріс на 26% у порівнянні з 2014 р., що говорить про мінімальні соціальні гарантії населенню. Індекс реальної заробітної плати

Таблиця 1

Показники ринку праці України (працездатне населення жінки віком 15–57 років, чоловіки – 15–59 років) за 2010- 2015 рр. [6; 7]

Основні показники	Одиниця виміру	Роки					Січень-червень 2015[1]
		2010	2011	2012	2013	2014[1]	
Чисельність економічно активного населення	тис. осіб	20 220,7	20 247,9	20 393,5	20 478,2	19035,2	-
Номінальний ВВП у фактичних цінах	млн. грн.	1082569	1316600	1408889	1454931	1566728	
Індекс інфляції	% за рік	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	140,7
Рівень безробіття населення (за методологією МОП)	у % до загальної кількості населення відповідної вікової групи	8,8	8,6	8,1	7,7	9,7	-
Рівень зайнятості населення		65,6	66,5	67,1	67,4	64,5	-
Середня заробітна плата	грн.	2246,8	2639,2	3031,9	3273,8	3474,7	3629,6
Індекс споживчих цін на товари та послуги	у % до відповідного періоду попереднього року	109,4	108,0	100,6	99,7	112,1	148,1
Індекс реальної заробітної плати		110,2	108,7	114,4	108,2	93,5	79,9

[1] Без тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя.

характеризує зміну купівельної спроможності номінальної заробітної плати у звітному періоді порівняно з базисним під впливом зміни цін на споживчі товари та послуги і ставок податку з доходів фізичних осіб та обов'язкових відрахувань. За останні п'ять років цей показник зменшився на 30,3%, що ще раз підтверджує низькі соціальні стандарти населення.

До проблем сучасного ринку праці в Україні можна також віднести стан розвитку малого та середнього підприємництва. Цей сектор не отримує належної підтримки та захисту з боку держави. Внаслідок наявних труднощів спостерігається зниження зацікавленості підприємців працювати в прозорих умовах, що призводить до зростання частки тіньового сектора. Зокрема, в країнах з ринковою економікою малі підприємства відіграють велику роль в стимулюванні технологічних інновацій, створюючи їх у 2-2,5 рази більше, ніж великі компанії [9]. Крім того, створення і діяльність великої кількості малих підприємств забезпечує стабільний розвиток регіональної економіки. Завдяки більш високій конкуренції вони краще забезпечують місцеві ринки товарами і послугами і в той же час значно стабілізують ситуацію на ринку робочої сили, створюють нові робочі місця.

Позитивним моментом можна вважати те, що до кінця 2015 р. парламент має ухвалити новий Трудовий кодекс [10], який повинен замінити діючий ще з радянських часів Кодекс законів про працю і дозволить розширити гарантії по працевлаштуванню населення.

У програмі «10 хвилин з прем'єр-міністром» А. Яценюк заявив, що уряд планує ліквідувати Державну службу зайнятості, а замість неї створити Національне агентство [11]. В свою чергу, міністр соціальної політики П. Розенко наголосив [12], що запустити реформу планують вже з 1 січня 2016 р., зараз Міністерство соціальної політики готує законопроект, який протягом місяця планують передати в Раду. Національне агентство зробить у своїй роботі акцент на нових технологіях:

- формування єдиної електронної бази вакансій;
- створення спеціальних навчальних центрів для навчання людей, які хочуть створити свій бізнес, а також просування бізнес-ініціатив зареєстрованих безробітних;
- активний пошук роботи молоді до 24 років: випускників та студентів вузів хочуть відправляти на стажування, заохочуючи за це роботодавців невеликими преміями;
- вирішення проблем з працевлаштуванням людей від 45 років, учасників бойових дій на Донбасі та біженців. Вакансії, де міститься дискримінація (наприклад, перевага віддається чоловікам чи жінкам без дітей), з єдиної бази автоматично видалятимуться, а роботодавців хочуть карати за їх розміщення;
- щомісячна публікація аналізу та оцінки ситуації на ринку праці;
- активна співпраця з роботодавцями;
- держзамовлення в вузах прив'яжуть до ринку праці та базі вакансій, яку відомство буде оновлювати (наприклад, давати більше бюджетних місць тим факультетам, випускників яких не вистачає на ринку праці).

П. Розенко також зазначив, що Національне агентство не буде державним органом, а буде сервісна служба, яка надаватиме послуги з працевлаштування, перекваліфікації, навчання, допомагати знайти гроші на відкриття бізнесу. Кінцевою метою буде працевлаштування, а не виплати по безробіттю. Сервісна служба стане посередником між роботодавцями та шукачами роботи, а також займатиметься прогнозуванням попиту на ринку праці, що допоможе формувати робочу силу під потреби країни [12].

В ЄС ситуація на ринку праці більш стабільна (табл. 2). Це зумовлено тим, що проблеми вирішуються комплексно, із поєднанням європейських та національних стратегій та механізмів. Досягненню цілей всеохоплюючого зростання на ринку праці сприяє програмно-цільовий метод побудови європейських ініціатив та програм, коли для вирішення кожної конкретної проблеми існує окрема програма. Прикладом є реалізація Стратегії «Європа–2020», яка включає наявність трьох основних ініціатив: «розумного», «всеосяжного» та «стійкого» зростання. Концепція всеосяжного зростання передбачає: підвищення рівня зайнятості, збільшення кількості робочих місць, особливо для жінок та людей похилого віку; вдосконалення ринку праці та систем соціального забезпечення; покращення навичок працівників для підвищення ступеня їх готовності до змін на ринку праці [13].

За даними Інформаційного центру Європейського Союза EU-i [15], в Європі економічно активне населення (15–64 роки) зменшиться до 2020 р. на 7,5 млн. чол., або на 2,2%, а без урахування міграції в Євросоюз – на 11,7 млн., або на 3,5%, тоді як у країнах ОЕСР воно збільшиться в тій же пропорції. Старіння населення, гендерні проблеми і невідповідність рівня та якості професійної підготовки потребам сучасної європейської економіки знижують її конкурентоспроможність. У відповідь на це в спільній доповіді ЄС–ОЕСР пропонується сприяти трудової рухливості всередині ЄС, а також оптимізувати кількість і якість робочої сили з третіх країн. Вільне переміщення трудящих всередині Союзу підвищить ефективність використання людських ресурсів. Згідно зі статистикою, мобільні працівники мають більш високий рівень зайнятості, ніж національні (68% і 64,5%, відповідно), в той час як мігранти, які мають у більшості випадків невисокий рівень кваліфікації, на 12% нижче (52,6%). У 2013 р. трохи більше 7 млн. громадян ЄС (3,3% зайнятих) жили і працювали в іншій країні ЄС, близько 1,1 млн. жили в одній країні, але працювали в інший, і 1,2 млн. – щороку вирушали в відрядження в іншу країну. Фінансово-еко-

Таблиця 2

Показники ринку праці ЄС (28 країн) [14]

Основні показники	Одиниця виміру	Роки				
		2010	2011	2012	2013	2014
Рівень безробіття (населення віком 15–64 роки)	в середньому за період	9,6	9,7	10,5	10,9	10,2
Рівень зайнятості (населення віком 15–64 роки)	в середньому за період, у % до загальної кількості населення відповідної вікової групи	68,6	68,6	68,4	68,4	69,2

номічна криза сприяла мобільності всередині Союзу, потік працівників з південних країн, найбільш постраждалих від кризи, збільшився порівняно з періодом 2004–2008 рр. При цьому Німеччина і Великобританія є основними центрами тяжіння, як для внутрішніх, так і для зовнішніх трудових мігрантів.

Враховуючи європейський досвід, при формуванні української моделі ринку праці та політики зайнятості слід обов'язково звернути увагу на європейську стратегію зайнятості, основними складовими якої є: створення робочих місць, якість роботи, продуктивність праці, гідна оплата праці, соціальна безпека, професійні та соціальні навички. Європейська інтеграція передбачає гармонізацію національного законодавства з acquis communautire («спільний доробок» – термін, що використовується в рамках Європейського Союзу та вживається для визначення норм, напрацьованих за час існування Європейського Співтовариства, які мають сприйматися як факт країнами, що вступають до Союзу і не підлягають обговоренню, не можуть бути змінені або усунені шляхом переговорів), оскільки норми ЄС найбільшою мірою відповідають цілям ефективної політики зайнятості та забезпечують запобігання дискримінації у сфері зайнятості, професійного навчання і освіти в цілому, забезпечення вільного переміщення працівників, функціонування спільного ринку праці [16].

Висновки. Головними напрямами стратегії розвитку ринку праці в Україні повинні стати:

1. Створення стабільної нормативно-правової бази шляхом прийняття нового Трудового кодексу України, який буде представляти баланс прав між найманим працівником та роботодавцем. Існуючий проект, що очікує розгляду Верховною Радою, не можна назвати досконалим, він потребує доопрацювання.

2. Удосконалення механізму оплати праці громадян шляхом перегляду розміру заробітної плати в залежності від професійної підготовки громадян, проведення індексації заробітних плат. Востаннє мінімальна зарплата в Україні піднімалася 1 грудня 2013 р. Зараз уряд розглядає це питання, індексація планується у грудні 2015 р. за умов припинення війни.

3. Реформування Державної служби зайнятості. Наразі уряд планує ліквідувати Державну службу зайнятості, а замість неї створити Національне агентство з провадженням та використанням нових технологій, які зазначались вище. Цей момент має позитивну спрямованіть в тому випадку, якщо буде повністю реалізований.

4. Створення нових робочих місць за допомогою державної підтримки малого та середнього бізнесу (стимулювати проведення тендерів щодо закупівлі товарів та надання послуг малими підприємствами за кошти державних та місцевих бюджетів; давати можливість малим підприємствам брати участь у виконанні регіональних замовлень; створити сприятливий податковий клімат реального зниження податкового навантаження на платників податків за допомогою спрощеної системи оподаткування, продовжити створення стабільної правової бази у сфері оподаткування, бухгалтерського обліку і звітності суб'єктів малого бізнесу).

5. Вдосконалення механізмів працевлаштування населення шляхом проведення щоквартальних форумів зайнятості, де б приймали участь представники Державної служби зайнятості, вчені, представники бізнесу та профспілок; бронювання на підприємствах, в установах та організаціях незалежно від форми власності з чисельністю понад 20 чоловік до 5% загальної кількості робочих місць за робітничими професіями для молоді, яка закінчила загальноосвітні, професійно-технічні навчальні заклади, звільнилася зі строкової військової або альтернативної служби та якій надається перше робоче місце, адресного бронювання на підприємствах робочих місць для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування.

Для покращення ситуації на ринку праці необхідно втілити у життя всі вищеперераховані напрями. Україна обрала європейський вектор розвитку, а тому необхідно якомога скоріше приймати рішучі дії щодо реформування сучасного ринку праці як основного елементу економічної системи. Держави Євросоюзу зацікавлені мати Україну як повноцінного партнера, а не проблемну країну.

Подальших досліджень потребує детальне вивчення перспектив участі України в загальноєвропейському ринку праці, можливості впровадження зарубіжного досвіду в сфері ринку праці в Україні, перспективи переходу українського ринку праці на європейські стандарти.

БІБІЛОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кашепов А.В. Рынок труда: проблемы и решения: [монография] / [А.В. Кашепов, С.С. Сулашкин, А.С. Малчинов]. – М.: Научный эксперт, 2008. – 232 с.
2. Маркс К. Избранные сочинения: в 9 т. Т. 7 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1987. – 811 с.

3. Эренберг Р.Дж. Современная экономика: теория и государственная политика / Р.Дж. Эренберг, Р.С. Смит. – М.: МГУ, 1996. – 800 с.
4. Золин И.Е. Стратегия регулирования рынка труда в условиях глобализации мировой экономики / И.Е. Золин // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 7. – С. 40–47.
5. Технічні справки та руководства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/tnm/2012/tnm1201r.pdf.
6. Дані офіційного сайту Державної статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
7. Дані офіційного сайту Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/index/gdp/.
8. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/.
9. Труніна І.М. Актуальні проблеми розвитку малого підприємництва в Україні / І.М. Труніна / / Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. праць. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – № 2(42). – С. 41–59.
10. Укрінформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrinform.ua/ukr/news/noviy_trudoviy_kodeks_mogut_uhvaliti_vge_tsogorich_2054433.
11. Держслужбу зайнятості ліквідують – Яценюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://znaj.ua/news/society/9515/derzhsluzhbu-zajnyatosti-likviduyut-acenyuk-.html.
12. Нове Нацагентство зайнятості: допомагатимуть бійцям і вчити безробітних вести бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukr.segodnya.ua/economics/enews/novoe-nacagentstvo-zanyatosti-budut-pomogat-boycam-i-uchit-bezrabotnyh-vesti-biznes-633333.html.
13. The Europe 2020 Strategy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.civitas. org.uk/ЄCfacts/FSECON/EC12.htm.
14. Дані офіційного сайту Європейської статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/eurostat/web/labour-market/statistics-illustrated.
15. Інформаційний центр Європейського Союза [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.edc-aes.ru/data/edcaes/content/user_files/files/76-77.pdf.
16. Діденко Н. Ринок праці та стратегія зайнятості в ЄС: досвід регулювання та державного управління / Н. Діденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2010-2/doc/3/07.pdf.

УДК 331.522

Лучик С.Д.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку і аудиту
Чернівецького торговельно-економічного університету
Київського національного торговельно-економічного університету

Лучик М.В.
кандидат економічних наук,
керуючий відділенням ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» в м. Київ

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ)

LABOR POTENTIAL OF BORDER REGIONS: FEATURES OF FORMATION AND IMPLEMENTATION (ON THE EXAMPLE OF CARPATHIAN REGION)

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено і визначено особливості формування та реалізації трудового потенціалу прикордонних регіонів на прикладі Карпатського регіону, обґрунтовано необхідність корегування стратегічних пріоритетів державної політики регіонального розвитку з урахуванням цих особливостей.

Ключові слова: трудовий потенціал, прикордонний регіон, економічна активність, зайнятість, безробіття, міграція, регіональний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы и определены особенности формирования и реализации трудового потенциала приграничных регионов на примере Карпатского региона, обоснована необходимость корректировки стратегических приоритетов государственной региональной политики с учетом этих особенностей.

Ключевые слова: трудовой потенциал, приграничный регион, экономическая активность, занятость, безработица, миграция, региональное развитие.

ANNOTATION

In the article the features of formation and implementation of the labor potential of border regions on the example the Carpathian region are determined, the necessity of correction of strategic priorities of the state policy of regional development with account of these characteristics is substantiated.

Keywords: labor potential, border region, economic activity, employment, unemployment, migration, regional development.

Постановка проблеми. Розгляд регіону в якості самостійного суб'єкту економічного розвитку, який забезпечує господарським процесам системний зв'язок і екологічний порядок, змушує під новим кутом зору розглянути державну регіональну політику. Роль держави щодо забезпечення розвитку регіонів у сучасному світі не обмежується лише регуляторними функціями чи стимулюванням економічного зростання, раціонального використання трудового потенціалу, забезпечення прогресивних зрушень у галузевій і територіальній системах, підтримки експорту продукції та послуг. Головною метою держави щодо регіонального розвитку стає досягнення збалансованого соціального та економічного розвитку регіонів України. Це передбачає скорочення відмінностей у рівні їх соціально-економічного розвитку, захист вітчизняних виробників на світових ринках, забезпечення комфортного середовища проживання для населення, гармонізацію майнових відносин, зміцнення існуючого ладу, демократизацію управління, інтеграцію держави в європейські структури тощо. В цьому контексті важливу роль відіграють саме прикордонні регіони країни. 20 із 27 регіонів України є прикордонними, а їх сукупна площа становить близько 77% усієї території держави

Прикордонні регіони першими відчули прояви вищого рівня конкурентної боротьби в умовах європейської інтеграції і мають «достатньо низькі показники соціально-економічного розвитку, які призводять до соціального напруження (зростання безробіття, зубожіння населення, погіршення якості життя тощо), стримують їх економічне зростання та перешкоджають рівноправній участі у проектах та програмах міжнародного співробітництва, у тому числі у рамках ЄС» [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних засад формування і реалізації трудового потенціалу та його регіональних аспектів займалися такі українські вчені, як Д.П. Богиня, Н.Ю. Брюховецька, В.М. Василенко, О.А. Грішнова, Е.М. Лібанова, М.В. Семикіна, Л.В. Шаульська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, тема дослідження трудового потенціалу держави та її регіонів залишається актуальною, оскільки сучасній економіці притаманний швидкий темп розвитку і необхідно виявляти сучасні особливості відтворення трудового потенціалу для пошуку резервів його збереження і розвитку, а також підвищення економічної і соціальної безпеки регіонів і країни в цілому.

Мета статті полягає в оцінці трудового потенціалу Карпатського економічного регіону, виявленні та висвітленні особливостей його формування і реалізації в українських областях, а також зарубіжних країнах, які з ним межують, з метою корегування стратегічних пріоритетів державної політики регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-економічне зростання будь-якого суспільства базується передусім на розвитку та

ефективному використанні найціннішого ресурсу сьогодення – трудового потенціалу суспільства та посиленні його інноваційної активності. Трудовий потенціал є економічною категорією, яка виражає взаємовідносини між людьми з приводу ефективного відтворення елементів суспільного виробництва та їх привласнення з метою задоволення потреб особистості, сім'ї, організацій, регіонів, держави, вирішення глобальних проблем людства. Функціонування трудового потенціалу відбувається на певних етапах його відтворювального циклу – формування, реалізації, використання, збереження та розвитку, які є взаємопов'язаними і взаємообумовленими. Неефективні реалізація і використання наявного трудового потенціалу призводять до його кількісного скорочення та погіршення якості, що, у свою чергу, знижує рівень життя населення та становить загрозу для економічної та соціальної безпеки країни та її регіонів.

До Карпатського економічного регіону в Україні прийнято відносити територію Львівської, Івано-Франківської, Закарпатської та Чернівецької областей, що становить 9,4% території України. Карпатський регіон межує з Польщею, Румунією, Молдовою,Угорщиною і Словаччиною.

Впродовж останніх п'ятнадцяти років в Карпатському регіоні чисельність постійного населення зменшилась на 292,3 тис. осіб, або на 4,6%. Станом на 1 січня 2015 р. тут проживає близько 6062,9 тис. осіб, що становить 14,1% населення України. Сільське населення складає 50,62% всього населення. Найвища частка селян у структурі населення Закарпатської області – 69,9%. У Львівській області, навпаки, переважають мешканці міст, їх частка склала 60,96%.

У демографічній ситуації регіону є певні позитивні зрушення. Починаючи з 2006 р. в Закарпатській області спостерігається природній приріст населення. Якщо у 2006 р. він становив 631 особу, то на початок 2015 р. – 3569 осіб. Темп зростання чисельності наявного населення за останній рік становив 100,22%. Позитивні тенденції намітились і в Івано-Франківській (темп зростання чисельності наявного населення на 01.01.2015 р. до 01.01.2014 р. склав 100,03%), у Чернівецькій (100,16%) областях. У Львівській області протягом всього періоду дослідження мало місце постійне скорочення чисельності населення, особливо у сільській місцевості. Порівняно з підсумками Всеукраїнського перепису населення 2001 р. кількість населення області зменшилася на 85,6 тис. осіб, або на 3,3%, у тому числі міського населення – на 13,9 тис. осіб (0,9%), сільського – на 71,7 тис. осіб (6,7%).

На жаль, підсумки першого півріччя 2015 р. свідчать про погіршення тенденцій. У всіх областях Карпатського регіону зареєстроване природне скорочення населення: в Закарпатській області воно склало 439 осіб, Івано-Франківській – 1509, Львівській – 3765, Чернівецькій – 971 особу.

Дослідження вікової структури населення Карпатського регіону протягом 2000–2014 рр. виявили її деформацію. Якщо у 2000 р. чисельність групи осіб віком 15 років і старше склала в середньому 77,5% від всього населення, то на початку 2015 р. – вже 82,4%. Демографічне навантаження на 1000 осіб у віці 15–64 років склало 444 особи, у тому числі особами у віці до 14 років – 251,5, особами у віці 65 років і старше – 192,5. У сільських поселеннях регіону показники гірші. У 2014 р. загальне демографічне навантаження на 1000 сільських мешканців регіону віком 15–64 років становило 481,5 особи, у тому числі особами у віці до 14 років – 269,5 осіб, 65 років і старше – 212. Найгірша ситуація у Чернівецькій області (загальне навантаження – 498 осіб), відносно краща у Закарпатській – 453 особи.

Аналізуючи демографічну ситуацією в Україні в цілому, слід зауважити, що зростання коефіцієнту демографічного навантаження людьми похилого віку в Карпатському регіоні відбувається повільніше, ніж в інших регіонах. Всі області регіону мають значно вищу частку осіб у віці до 15 років, ніж в середньому по Україні (15,9% від загальної чисельності). Так, у Закарпатській області цей показник в кінці 2014 р. становив 20,7%, Чернівецькій – 18,1%, Івано-Франківській – 18%, Львівській – 17%. Кращі показники мають лише Рівненська – 21,3%, Волинська – 20,6%, Житомирська – 17,2%.

Серед зарубіжних країн, що входять до складу Карпатського регіону, демографічна ситуація теж досить напружена. Виключенням є Словаччина, де всі роки спостерігалось зростання населення. Значно скоротилось населення Румунії (за 2006–2014 рр. на 6,6%). Меншими темпами скорочувалось населення в Польщі, Угорщині, а також Молдові. В усіх зазначених країнах значно знизилась народжуваність населення. Смертність населення теж зменшувалась, але меншими темпами. В Польщі ж за 2006–2014 рр. смертність зросла на 4,8%. Неухильно погіршується демографічна ситуація в Молдові. Тільки за 2014 р. природне скорочення населення в країні збільшилось у 4,6 рази порівняно з попереднім роком.

На ринку праці більшості областей Карпатського регіону (за виключенням Івано-Франківської) протягом 2000–2014 рр. спостерігалось поступове збільшення кількості економічно активного та зайнятого населення у працездатному віці (табл. 1).

У 2014 р. показник економічно активного населення працездатного віку в Закарпатській області порівняно з 2000 р. збільшився на 7,1%, а зайнятість населення працездатного віку збільшилась на 7,7%. У першому кварталі 2015 р. ці показники дещо знизились і становили 68,5 в 61,8% відповідно.

У Львівській області показники економічної активності і зайнятості населення працездатно-

го віку за період 2000–2014 рр. збільшились на 9,2 і 11,8%. У січні-березні 2015 р. мало місце незначне зменшення і економічна активність працездатних осіб становила 68,9%, а зайнятість – 62,4%.

Таблиця 1

Економічна активність і зайнятість населення Карпатського регіону

Роки	Карпатський регіон			
	Закарпатська область	Івано-Франківська область	Львівська область	Чернівецька область
Економічна активність населення працездатного віку, у % до всього населення відповідного віку				
2000 р.	62,9	74,7	59,8	63,3
2010 р.	70,1	63,2	70,1	63,9
2014 р.	70,0	64,5	69,0	63,5
2015 р. (січень-березень)	68,5	65,0	68,9	62,6
Зайнятість населення працездатного віку, у % до всього населення відповідного віку				
2000 р.	55,6	66,3	51,1	52,0
2010 р.	63,6	57,6	64,1	57,5
2014 р.	63,3	59,0	62,9	57,0
2015 р. (січень-березень)	61,8	59,1	62,4	55,9
Безробітне населення працездатного віку (за методологією МОП), у % до всього населення відповідного віку				
2000 р.	11,6	11,2	8,7	17,9
2010 р.	9,3	8,9	8,4	10,1
2014 р.	9,6	8,6	8,8	10,2
2015 р. (січень-березень)	9,9	9,2	9,5	10,7

Складено авторами на основі [2–7]

Рівні економічної активності і зайнятості населення працездатного віку в Чернівецькій області дещо нижчі, ніж в Закарпатській і Львівській областях. У січні-березні 2015 р. вони становили відповідно 62,6 і 55,9%. В Івано-Франківській області аналогічні показники за 2000–2014 рр. знизились на 10,2 і 7,3% і у першому кварталі 2015 р. становили відповідно 65,0 і 59,1%. Слід відмітити, що показники економічної активності і зайнятості населення працездатного віку, зафіксовані в Івано-Франківській і Чернівецькій областях у 2014 р., є найнижчими серед всіх регіонів України. У Закарпатській і Львівській областях ці показники теж нижчі за середньоукраїнські. Зміни в структурі зайнятості характеризуються зменшенням частки зайнятих в промисловості і зростанням питомої ваги зайнятих у торгівлі, діяльності готелів та ресторанів.

Рівень безробіття населення віком 15–70 років (за методологією МОП) за період дослідження 2000–2014 рр. поступово знижувався, проте залишається доволі високим. Найвищі показники безробіття серед населення працездатного віку в Чернівецькій області. У 2014 р. питома вага безробітного населення працездатного віку в області склала 10,2%, що на 7,7% менше, ніж у 2000 р. У січні-березні 2015 р. цей показник зріс на 0,5 в. п. та становив 10,7%. Така тенденція характерна для всіх областей Карпатського регіону і України в цілому. В середньому по Україні даний показник склав в кінці 2014 р. 9,7%, а у першому кварталі 2015 р. – 10,0%. Серед областей Карпатського економічного району найнижчий рівень безробіття у 2014 р. отримано в Івано-Франківській області. Він становив 8,6% і знизився на 2,6% порівняно з 2000 р. У січні-березні 2015 р. показник зріс до 9,2%. На 2 в. п. за весь період дослідження знизився рівень безробіття серед працездатних осіб Закарпатської області. У 2014 р. він склав 9,6%, а у січні-березні 2015 р. – вже 9,9%.

Показники зареєстрованого безробіття серед населення працездатного віку в Карпатському регіоні значно коливаються. Так, в 2014 р. у Закарпатській області зафіксований один із найнижчих показників в цілому по Україні, який становив 1,2. Ще нижче аналогічний показник (0,9%) зареєстровано в Одеській області. Однак у Чернівецькій та Івано-Франківській областях за цей же період зареєстроване безробіття становило 1,7 і 1,9% до працездатного населення. Це середньоукраїнський рівень. Вищі показники мали такі прикордонні області, як Вінницька, Житомирська (2,5%), Рівненська, Сумська (2,4%), Чернігівська (2,3%).

У країнах, які межують з Карпатським регіоном, ситуація на ринку праці представлена на рис. 1.

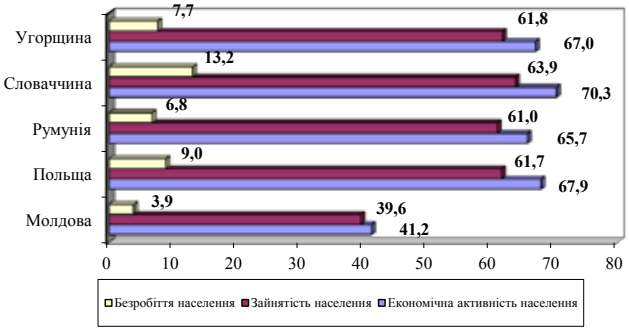


Рис. 1. Стан ринку праці у 2014 р. в країнах, які межують з Карпатським регіоном

Побудовано авторами за даними [8]

Дані рис. 1 свідчать, що найнижчий рівень економічної активності населення серед країн-сусідів був зафіксований у Молдові і становив у 2014 р. 41,2% від всього населення. Найвищий показник (70,3%) досягнутий у Словаччині. У Румунії, Угорщині, Польщі він коливався від 65,7 до 67,9%. Потрібно відмітити, що такий рівень економічної активності населення перевищує аналогічний показник в Івано-Франківській і Чернівецькій областях Карпатського регіону.

Відповідно, рівень зайнятості населення в досліджуваних країнах, за виключенням Молдови, теж перевищує аналогічний показ-

ник в Івано-Франківській і Чернівецькій областях. В той час у Львівській області зайнятість населення навіть вища, ніж в Румунії, Польщі, Угорщині.

Дослідження безробіття в країнах-сусідах виявило дуже значні коливання коефіцієнта безробіття – від 3,9% у Молдові до 13,2% у Словаччині. Пояснити такий низький рівень безробіття в Молдові можна лише виходячи з тих міркувань, що національне бюро статистики в країні, дані якого наведені на рис. 1, наводить показники зареєстрованого безробіття, а не результати застосування методології МОП. Ситуація в інших країнах свідчить про значне безробіття, хоча слід відмітити, що в Румунії та Угорщині коефіцієнти безробіття нижчі, ніж в Карпатському регіоні.

Трудова еміграція в умовах глобалізації економічного розвитку є складним і масштабним явищем, яке викликає неоднозначні результати: ліквідуючи дефіцит робочої сили в ряді галузей та регіонів, вона загострює конкуренцію на ринку праці, даючи можливість отримання надприбутків, створює додатковий тиск на соціальну сферу країн-реципієнтів. Для України трудова міграція сприяє вирішенню проблем безробіття і в той же час повертається втратою якісно кращої вітчизняної робочої сили, негативно впливає на демографічний розвиток та посилює депопуляцію [9].

В Івано-Франківській і Чернівецькій областях протягом періоду дослідження спостерігалося поступове зменшення міграційного скорочення, і вже з 2006 р. у Чернівецькій і з 2010 р. в Івано-Франківській областях було зафіксовано міграційний приріст населення. У січні-березні 2015 р. позитивні тенденції в цих областях зберігались. Загальний коефіцієнт міграційного скорочення (на 10 000 осіб наявного населення) становив в Івано-Франківській області 38,0, в Чернівецькій – 3,8. У Закарпатській і Львівській областях сальдо міграції залишається від'ємним, причому в міських поселеннях міграційне скорочення вище, ніж в сільських. У січні-березні 2015 р. загальний коефіцієнт міграційного скорочення у Закарпатській області становив 10,1, у Львівській –2,7.

Через економічну кризу і війну все більше українців шукають роботу за кордоном. Особливо це стосується Польщі, яка спростила працевлаштування для громадян країн, що мають безпосередній кордон з нею, і, таким чином, держава компенсує брак робочої сили через масову еміграцію поляків в інші держави Євросоюзу. У 2014 р. в Польщі офіційно влаштувалося 359 тис. українців, що на 134 тис. більше, ніж у 2013 р.

Також не можна не відмітити посилення інтелектуальної міграції українців. Все більше випускників шкіл бажають навчатися за межами України, оскільки не всі вітчизняні вищі навчальні заклади здатні витримати конкуренцію, наприклад, з тією ж Польщею щодо створення відповідних умов для навчання і відпочинку молоді. До того ж наша держава не гарантує працевлаштування підготовленим фахівцям, тому залишається високою ймовірність, що кращі з тих молодих людей, хто поїхав за кордон за освітою, навряд чи повернуться в Україну.

Отже, Україна відверто ігнорує інтелектуальну міграцію за кордон і сприяє скороченню трудового потенціалу країни. Польща, Угорщина, Румунія теж у певній мірі переживають щось подібне – молоді люди їдуть навчатися в Америку чи Західну Європу, але натомість в цих країнах поповнюють відтік перспективної молоді за рахунок тих же українців. За даними польського видання Gazeta Dziennik Prawna, 500 тис. поляків минулого року виїхали з Польщі в інші держави Європейського Союзу, що є найвищим показником за останні шість років, і розцінюється така ситуація в країні як «еміграційне цунамі» [10].

Що стосується інших зарубіжних країн Карпатського регіону, то до Угорщини переїздять здебільшого українці угорського походження, а Словаччина приваблює лише незначну кількість громадян України, Білорусі та Молдови.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дозволило виявити такі основні особливості формування і реалізації трудового потенціалу в прикордонному Карпатському регіоні:

– значне погіршення співвідношення між працездатним і непрацездатним населенням;

– високі показники нереалізованого трудового потенціалу (економічно неактивне населення);

– суттєве обмеження пропозиції кваліфікованої робочої сили;

– зростання обсягів та рівня офіційного і прихованого безробіття;

– збереження високих обсягів трудової міграції;

– розвиток інтелектуальної міграції, головним чином серед молоді.

Ці проблеми є характерними для більшості прикордонних областей України, і тому необхідно більш глибоко і зважено формулювати пріоритети державної політики регіонального розвитку у стратегічних документах та розробляти інструменти їх досягнення з урахуванням значного загострення соціальних проблем, тенденцій формування нової регіональної політики ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Напрями підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів у контексті євроінтеграційних процесів: Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/Monitor/may/9_3.htm.
2. Розподіл постійного населення України за статтю та віком на 1 січня 2015 р.: експрес-вип. // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Економічна активність населення України 2014: статистичний збірник // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
4. Основні показники ринку праці у 2015 р. (квартальні дані) в Закарпатській області // Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/pracja/2015/popit_rob_2015.pdf.
5. Основні показники ринку праці (квартальні дані) в Івано-Франківській області // Головне управління статистики в Івано-Франківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifstat.gov.ua.
6. Основні показники ринку праці (квартальні дані) у Львівській області // Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/oper/2015/t170015_2.pdf.
7. Основні показники ринку праці (квартальні дані) у Чернівецькій області // Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cv.ukrstat.gov.ua.
8. Офіційний сайт Європейської комісії (Євростат) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/eurostat/data/database.
9. Аналітично-інформаційні матеріали до парламентських слухань на тему: «Українська трудова міграція: стан, проблеми та шляхи їх вирішення» // Державна установа «Науково-дослідний інститут соціально-трудових відносин» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: kompravlud.rada.gov.ua/kompravlud/doccatalog/document?id=48512.
10. З Польщі за рік емігрувала рекордна кількість поляків // Інформаційне агентство УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unian.ua/world/883206-z-polschi-za-rik-emigruvala-rekordna-kilkist-polyakiv.html.

УДК 331.57

Попова І.А.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу проблем
міжрегіонального співробітництва
Інституту економіко-правових досліджень
Національної академії наук України, Луганська філія

Перепелюкова О.В.
провідний економіст відділу проблем
міжрегіонального співробітництва
Інституту економіко-правових досліджень
Національної академії наук України, Луганська філія

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

MODERN TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF THE LABOUR MARKET IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні проблеми сучасного ринку праці в Україні. Досліджено сучасний стан ринку праці й визначено тенденції занятості та безробіття серед населення з урахуванням осіб, що тимчасово переміщені з окупованих територій. Запропоновано заходи щодо подолання кризових явищ на ринку праці. Обґрунтовано основні напрями державної політики у сфері зайнятості населення.

Ключові слова: зайнятість, безробіття, ринок праці, економічно активне населення, державна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные проблемы современного рынка труда в Украине. Исследовано современное состояние рынка труда и определены тенденции занятости и безработицы среди населения с учетом лиц, временно перемещенных с оккупированных территорий. Предложены меры по преодолению кризисных явлений на рынке труда. Обоснованы основные направления государственной политики в сфере занятости населения.

Ключевые слова: занятость, безработица, рынок труда, экономически активное население, государственная политика.

ANNOTATION

In the article the basic problems of the modern labor market in Ukraine. The analysis of the current state of the labor market and employment trends identified and unemployment among the population considering persons displaced from the occupied territories. The measures for overcoming the crisis in the labor market. The basic directions of the state policy in the field of employment.

Keywords: employment, unemployment, labor market economically active population, public policy.

Постановка проблеми. Стан ринку праці та процеси в сфері зайнятості населення належать до числа соціально-економічних параметрів, які визначальним чином впливають на суспільний розвиток та конкурентоспроможність національної економіки. Сучасний стан національного ринку праці є незрілим, розбалансованим і малоефективним. Фінансова криза та воєнні дії в Україні призвели до того, що підприємства з метою скорочення своїх витрат вимушені звільняти робітників, що відповідно призводе до зростання безробіття. За оцінками експертів, чим більший час люди залишаються без роботи, тим менш вони мають перспектив працевлаштується в майбутньому. У цій ситуації особливий неспокій викликає даний факт в працевлаштуванні молодих фахівців, які можуть випасти за межі ринку праці, чергуючи малооплачувану роботу з безробіттям.

За роки незалежності держава не змогла сформулювати цілісну концепцію політики на ринку праці. На ринку праці превалюють елементи «захисної реструктуризації», які передбачають пасивне пристосування підприємств до нових умов господарювання та призводять до незначного збільшення зайнятості. На етапі трансформаційних змін в економіці України суттєві інституційні обмеження розвитку національного ринку праці обумовили пріоритетне використання переважно нестандартних механізмів адаптації, таких як гнучке маневрування тривалістю трудового процесу та оплатою праці замість реструктуризації зайнятості. Ці специфічні механізми адаптації сфери трудових відносин набули вияву в можливості для підприємств (особливо традиційних секторів) утримувати надлишкову чисельність зайнятих за рахунок збереження низького рівня заробітної плати та значних обсягів заборгованості з її виплати.

На відміну від моделі, що склалася у країнах Західної Європи, де ринок праці має високий ступінь захищеності зайнятості, складний механізм укладання колективних договорів, значну сегментацію робочої сили та стале довготривале безробіття, український ринок праці фактично «імпортував» стандартний набір інститутів, який діє на ринках праці країн з розвинутою економікою. Проте, українська модель регулювання ринку праці сформувалась спонтанно під впливом рішень, що приймались незалежно одне від одного державою, підприємцями та робітниками, вона не має достатнього фінансового ресурсу для того, щоб копіювати інституційний каркас, який притаманний для «сталих» ринків праці. Аналізуючи українську модель ринку праці, необхідно виокремлювати проблеми власне механізму ринку праці, його провідних каналів та проблеми, які мають макроекономіч-

ну природу й детермінують економічні механізми функціонування ринку. Основними базовими макроекономічними вадами на шляху формування ефективної моделі ринку праці є: низька продуктивність праці; відсутність структурних змін в економіці країни; висока тіньова складова; низька ціна робочої сили.

Загострення політичної ситуації з Росією та проведення антитерористичної операції в країні негативно позначилися на стані національної економіки, й відповідно на розвитку ринку праці. На цій підставі в сучасних умовах важливу роль для України має вирішення питання забезпечення працевлаштуванням та житловими умовами переміщених осіб з тимчасово окупованих територій Донбасу та Криму. Таким чином, розвиток національної економіки неможливий без створення ефективно функціонуючого ринку праці. Формування такого ринку праці в Україні ускладнюється дією ряду чинників, таких як низький рівень заробітних плат, зниження життєвого рівня, зростання безробіття. Вплив цих чинників негативно позначається на відтворенні робочої сили. Все зазначене викликає необхідність всебічного дослідження стану ринку праці, та чинників, що впливають на його інфраструктуру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам формування та функціонування ринку праці присвячені праці відомих вітчизняних вчених, а саме: О. Амоші, Д. Богині, О. Грішнової, В. Василенка, С. Калініної, О. Новікової, Л. Шаульської, А. Колота, Е. Лібанової, М. Пітюлича, В. Приймака, М. Семикіної, Б. Генкіна, Л. Абалкіна, В. Петюха та інших вчених. Г. Беккера ті їх послідовників. Разом з тим недостатньо дослідженими залишаються питання, пов'язані із визначенням напрямів регулювання ринку праці в умовах, що склалися в Україні.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначенні сучасних тенденцій розвитку національного ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішення питань інтеграції, соціальної адаптації та захисту і реінтеграції внутрішньо переміщених осіб є одним із важливіших питань держави. У зв'язку із цим існує необхідність проведення комплексу заходів, спрямованих на інтеграцію, соціальну адаптацію та захист і реінтеграцію внутрішньо переміщених осіб.

За оперативною інформацією структурних підрозділів соціального захисту населення обласних, Київської міської державної адміністрацій станом на 16.03.2015 на облік взято 1151 581 особу (844 608 сімей); звернулося за призначенням грошової допомоги 315 376 сімей, з них призначено – 290 473 сім'ям.

Станом на 16.03.2015 з 100 347 працездатних осіб, облікованих відповідно до постанови, за сприянням у працевлаштуванні до центрів зайнятості звернулися 31 415 осіб, з них працевлаштовано 4 955 осіб, отримали статус безробітного 24 105 осіб. З питань переведення на нове місце перебування пенсійних справ звернулося 959326 осіб, з них 956 692 особи із східних областей. Включено у відомість із виплати пенсій 876 329 осіб за тимчасовим місцем проживання. Із 43 051 особи, яка звернулася за соціальною допомогою, призначено різні види соціальної допомоги 40 660 особам. Обласні, міські та районні центри соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді опікуються 41 427 сім'ями внутрішньо переміщених осіб, які мають 46 816 дітей. Для вирішення питань, з якими звертаються сім'ї, працівники центрів здійснюють вивчення потреб та надають їм відповідні соціальні послуги і допомогу [1].

Дослідження ситуації із внутрішньо переміщеними особами, вивчення наявної законодавчо-нормативної бази, ознайомлення із оцінками профільних експертів, посадовців, представників громадськості, у тому числі волонтерських організацій, свідчать про наявність цілого комплексу проблем, що потребують першочергового вирішення, а саме:

– не розроблено чіткого механізму критеріїв відбору для надання соціальної підтримки внутрішньо переміщеним особам залежно від їх матеріального стану, соціального статусу;

– відсутність повної інформації щодо розміру збитків (майнової шкоди), завданих внутрішньо переміщеним особам;

– відсутність компенсаційних механізмів стосовно можливого відшкодування у подальшому витрат на утримання внутрішньо переміщених осіб залежно від їх матеріального стану;

– відсутність повної інформації щодо наявних вільних місць у дошкільних та шкільних закладах, спеціалізованих закладах для тимчасового розміщення внутрішньо переміщених осіб, влаштування дітей до дошкільних та начальних закладів тощо;

– проблеми законодавчо-нормативного характеру під час оформлення та відновлення внутрішньо переміщеними особами після повернення на постійне місце проживання своїх майнових прав (повернення (отримання) кредитів, оформлення спадщини, оплата заборгованості послуг (їх невиплата) ЖКГ, повернення на роботу, отримання (неотримання) зарплати, відновлення інших прав у зв'язку із форс-мажорними обставинами, в тому числі у підприємницькій діяльності (сплата податків тощо);

– відсутність у більшості внутрішньо переміщених осіб фінансових ресурсів для життєіснування;

– наявність у багатьох переміщених осіб психофізіологічних травм та відсутність програми надання відповідної допомоги.

Загальна економічна криза у країні призвела до скорочення темпів виробництва і як наслідок зменшення рівня зайнятості населення. Ситуація у Східних областях, які є промислово розвиненими, дуже складна. Вимушена зупинка промислового виробництва призвела до ви-

сокого рівня безробіття населення. Проблемою є також висока кваліфікація переміщених осіб, роботу у інших регіонах знайти важко, через загальне погіршення економічної ситуації [2].

Так, за даними державної служби зайнятості, з початку року послугами державної служби зайнятості скористалися 882,1 тис. безробітних. Кількість вакансій, заявлених роботодавцями у цей період, становила 412,0 тисяч. У січні-травні 2015 року за направленням державної служби зайнятості працевлаштовано 300,5 тис. осіб, у тому числі 210,8 тис. зареєстрованих безробітних. Кількість працевлаштованих безробітних з числа осіб, які мають додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню (батьки, які мають дітей віком до 6 років, випускники навчальних закладів, діти-сироти, люди з інвалідністю тощо), становила 50,0 тис. осіб [3, с.300].

На нові робочі місця з компенсацією роботодавцю витрат єдиного соціального внеску працевлаштовано 6,4 тис. безробітних, у тому числі 1,9 тис. осіб, недостатньо конкурентоспроможних на ринку праці, та 4,5 тис. осіб, працевлаштованих на нові робочі місця в пріоритетних видах економічної діяльності. Кількість безробітного населення з початку кризи в Україні зросла на 7,8% порівняно із 2010 роком. При цьому кількість зайнятого населення зменшилася на 5,8% у 2014 році в порівнянні із 2010 роком (рис. 1).

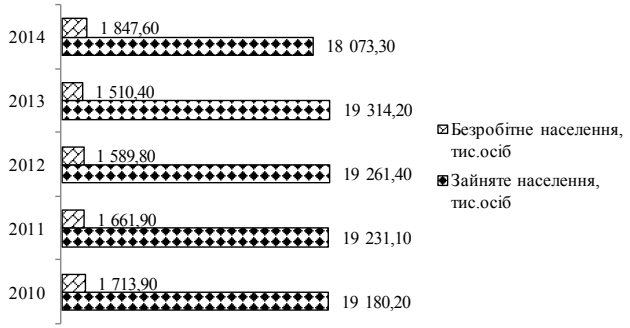


Рис. 1. Динаміка кількості зайнятого та безробітного населення в Україні, тис. осіб

Започаткували власну справу завдяки отриманню допомоги по безробіттю одноразово 6,7 тис. осіб. У громадських роботах та інших роботах тимчасового характеру брали участь 106,6 тис. безробітних. Професійне навчання за направленням служби зайнятості проходили 105,4 тис. безробітних.

Станом на 1 червня 2015 року кількість зареєстрованих безробітних становила 469,4 тис. осіб, з них 366,5 тис. осіб отримували допомогу по безробіттю. Середній розмір допомоги по безробіттю у травні 2015 року складав 1 219 грн. Кількість вакансій у базі даних державної служби зайнятості становила 48,1 тисячі. За останніми оприлюдненими даними Державної служби статистики України, рівень безробіття населення віком 15-70 років, визначений за методологією Міжнародної організації праці, в Україні в середньому зріс з 7,3% (2013 р.) до 9,3% (2014 р.) економічно активного населення.

За 2014 р. кількість пропозицій роботи скоротилася на 30%. Не було професійних сфер, де б спостерігалася позитивна динаміка порівняно з минулим роком. Менше, ніж інші, від кризи постраждали такі професійні сфери: «Інформаційні технології», «Виробництво», «Робочий персонал», «Домашній персонал» і «Безпека». Більше за інших постраждали готельно-ресторанна сфера, страхування, видобуток сировини, наука і освіта, а також автомобільний бізнес [4].

Ринок праці в Україні з початку травня 2015 року став демонструвати позитивну динаміку. Так, найбільше пропозицій роботи було розміщено у Києві, Харкові, Дніпропетровську, Одесі та Львові. Позитивна динаміка за новими вакансіями порівняно з минулим місяцем фіксувалася в Київській, Тернопільській, Закарпатській, Івано-Франківській і Рівненській областях. Менш активними, порівняно з квітнем, були роботодавці Львівської, Волинської, Черкаської та Дніпропетровської областей. У травні hh.Індекс (відношення кількості резюме до кількості вакансій) склав 4,9. Це означає, що в середньому на одну вакансію претендують 5 фахівців.

Лідерами по кількості вакансій, за даними Дослідницького центру hh.ua., залишаються IT, продажі, маркетинг, адміністративний персонал та банківська сфера. Рейтинг найбільш затребуваних професій не змінюється вже протягом року. Проте є зміни серед найбільш перспективних професій. Цей рейтинг складається з урахуванням різних критеріїв (затребуваність на ринку, стабільність галузі, рівень заробітної праці, можливість професійного зростання та розповсюдженість професії у світі). Першу сходинку у цьому переліку займають IT-спеціалісти. А далі – лікарі, спеціалісти військових професій, інженери різних галузей, підприємці та бізнесмени, а також спеціалісти робочих професій. Цікаво, що за півтора року професія військового перемістилася з рейтингу найменш перспективних у позитивний список [5].

ТОП-5 проф. областей з найвищою конкуренцією дещо змінився. Вперше за тривалий час до цього списку потрапила проф. сфера «Виробництво». Інші ж показники практично без змін: найскладніше знайти роботу юристам, економістам, керівникам і початківцям. Найнижча конкуренція на ринку праці в травні спостерігалася серед держслужбовців, фахівців з продажу, мед. представників, робочих і страхових фахівців [5].

Узагальнюючи вищенаведене, варто зазначити, що сьогодні однією із головних проблем, що виникають внаслідок економічної нестабільності в країні, є високі темпи зростання безробітного населення. Основним недоліком економічної політики держави щодо стримування збільшення рівня безробіття є підтримка неефективних робочих місць. Як наслідок, характер українського безробіття нетиповий для країн з рин-

ковою економікою, зокрема: характерним є значне структурне безробіття, що визначається якісною невідповідністю характеристик робочої сили потребам ринку [6, с.21]. Причини існування структурного безробіття обумовлені такими чинниками: примітивізація процесів руху робочої сили, що пов'язано з домінуванням чинників оплати праці у багатофакторній системі мотивації і обумовлює горизонтальну та вертикальну мобільність; низька хаотична (нерегульована) мобільність робочої сили, що обумовлена нерозвиненістю ринків капіталу, фінансів, житла та обмежує свободи руху робочої сили і перетоку робочої сили між сферами зайнятості, галузями господарювання, територіями; неоднаковий стан різних професій. Так, представники деяких професій (наприклад, транспорту) мають можливість вільного працевлаштування в іншій галузі. Представники інших професій (вчитель, лікар) збільшують кількість структурних безробітних; у свою чергу, пом'якшення структурних проблем ринку праці перешкоджає недостатній інфраструктурний і інституційний розвиток, особливо на загальнодержавному рівні. Система кадрових агентств розвинута непогано, проте у більшості випадків розрахована на роботодавців, а оскільки їх діяльність слабко узгоджена з загальнодержавною політикою зайнятості, вони вступають у суперечність зі спробами пом'якшити структурні невідповідності. Основна частина дрібного бізнесу сконцентрована у сфері послуг, де працює 4,56 млн осіб, при цьому лише 981 тис. було офіційно включено у звіти про штати співробітників [2].

Також доведено, що у зростанні безробіття не відбулося різких коливань. Траєкторія зміни безробіття є плавною, без різких стрибків, перекосів, пов'язаних з виходом на ринок праці значної кількості безробітних. Спостерігається високий рівень прихованого безробіття на функціонуючих підприємствах. Відмова від звільнень з економічних причин призводить до зниження заробітної плати та підштовхує кваліфікованих працівників до зміни місця роботи, найменш кваліфіковані кадри залишаються, накопичуючи критичну масу некомпетентності.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, дослідження сучасного стану національного ринку праці довели, що ринок праці є незбалансованим та малоефективним. Найбільший попит спостерігається серед ІТ, медичного персоналу, робітників легкої промисловості та військових. Для вирішення проблем, які виникли на ринку праці, необхідно розробити відповідні заходи. Основними заходами, що повинні сприяти працевлаштуванню безробітного населення, з боку держави та місцевих органів влади є: надання роботодавцям коштів на перекваліфікацію співробітників; відновлення ринку праці; відновлення роботи підприємств, а внаслідок – створення нових робочих місць; покращення стану виробництва; дослідження ринку праці щодо актуальності різних спеціальностей; застосування нових методів подолання безробіття, наприклад громадських робіт; надання субсидій випускникам курсів перекваліфікації, організація стажування незайнятих на підприємстві; компенсація страхових вкладів роботодавцям у випадку, які безробітні робітники працевлаштувалися; моніторинг ринку праці з метою оптимізації кількості навчання та підвищення якості освітніх послуг; розвиток професійної технічної освіти; забезпечення доступу до бази даних вакансій, оперативне оновлення бази даних та підвищення якості вакансій; збільшення можливостей для самостійного пошуку вакансій для осіб працездатного віку; розробка механізму стимулювання роботодавців стосовно надання інформації про конкурентоспроможні робочі місця; посилення взаємодії та координації роботи державних та приватних служб зайнятості.

Активно проводячи дані заходи, можна суттєво зменшити рівень безробіття. Це дозволить підвищити рівень зайнятості, особисті доходи населення шляхом створення нових робочих місць. Це у свою чергу призведе до розвитку виробництва і підвищення рівня розвитку національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:ukrstat.gov.ua.
2. Проблема безробіття в Україні / Інтелект-портал Zinet.info [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nauka.zinet.info/3/goriatsha.php.
3. Лех Г.А. Шляхи подолання безробіття / Лех Г.А. // Науковий вісник НЛТУ. – 2010. – № 20.3. – С. 300-305.
4. Гусєв С. Ринок праці в Україні лихоманить [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukr.segodnya.ua/print/economics/business/kto-smozhet-nayti-rabotu-v-2015-godu-584230.html.
5. Полотай І. 10 найбільш затребуваних професій 2015 року в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fakty.ictv.ua.
6. Системні вади ринку праці України та пріоритети його реформування. – К.: НІСД, 2010. – 47 с.

УДК 331.1:658.3

Терон І.В.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА В МЕХАНІЗМАХ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

CORPORATE CULTURE IN THE REGULATION MECHANISM OF SOCIO-LABOR RELATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено функціональну роль корпоративної культури як складової механізму регулювання соціально-трудових відносин. Охарактеризовано поліструктурність корпоративної культури. Сформульовано функції корпоративної культури, які сприяють оптимізації соціально-трудових відносин, та функціональні альтернативи як джерело соціальної нестабільності. Визначено основні компоненти корпоративної культури, які зазнають найсуттєвіших змін в плині інтеграції України до ЄС.

Ключові слова: корпоративна культура, механізм регулювання соціально-трудових відносин, суб'єкти соціально-трудових відносин, економічні інтереси, функціональні імперативи корпоративної культури, соціальний діалог.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована функциональная роль корпоративной культуры как составляющей механизма регулирования социально-трудовых отношений. Охарактеризована полиструктурность корпоративной культуры. Сформулированы функции корпоративной культуры, способствующие оптимизации социально-трудовых отношений, и функциональные альтернативы как источник социальной нестабильности. Определены основные компоненты корпоративной культуры, которые в условиях интеграции Украины в ЕС изменятся наиболее существенно.

Ключевые слова: корпоративная культура, механизм регулирования социально-трудовых отношений, субъекты социально-трудовых отношений, экономические интересы, функциональные императивы корпоративной культуры, социальный диалог.

ANNOTATION

The paper investigated the functional role of the corporate culture as a component of the regulation mechanism of socio-labor relations. Polystructural of the corporate culture is described. Functions of corporate culture, promote the optimization of socio-labor relations and functional alternative as a source of social instability are formulated. The main components of the corporate culture, which in the conditions of Ukraine's integration into the EU will change the the most significant.

Keywords: corporate culture, socio-labor relations, regulation mechanism of socio-labor relations, subjects of industrial relations, economic interests, the functional imperatives of corporate culture, social dialogue.

Постановка проблеми. Розвиток соціально-трудових відносин (далі – СТВ) на сучасному етапі на мікрорівні характеризується посиленням низки негативних тенденцій, таких як непрозорість взаємодії основних суб'єктів цих відносин, девальвація норм соціально відповідальної поведінки, нееквівалентність у структурі розподілу створених благ, відчуження найманого працівника від праці та формування в трудових колективах конфліктного потенціалу. На макрорівні це позначається зростанням соціальної поляризації, деструктивною трансформацією наявного соціального капіталу та нарощуванням соціальної напруженості, зниженням продуктивності суспільної праці, знищенням соціокультурних цінностей суспільства. Неефективність, а часто – і контрпродуктивність чинного інструментарію регулювання ринку праці, примножена на базові, родові неспівпадіння та суперечливість інтересів основних суб'єктів СТВ, пояснює той факт, що проблематика соціально-трудових відносин є однією з найбільш динамічних і гострих у проєвропейському реформуванні.

Зазначені проблеми ускладнюють завдання забезпечення конкурентоспроможного інтегрування країни до ЄС та суспільної підтримки рішучих, часто соціально непопулярних реформ і висувають на порядок денний питання радикальної модернізації механізмів регулювання економіки та імплементації прогресивних соціально-трудових стандартів та моделей взаємодії суб'єктів СТВ. У цьому плані значним потенціалом та перспективністю відзначаються засоби та інструментарій корпоративної культури, використання яких у практиці управління значної частини суб'єктів господарювання в українській економіці є несистемним, епізодичним та неконструктивним щодо забезпечення соціальної злагоди у сфері зайнятості, продуктивної трудової поведінки працівників та їх готовності до модернізаційних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Комплексність та багатогранність піднятої у статті проблематики пояснює наявність різнопланових та мультидисциплінарних наукових пошуків, результати яких заклали надійну основу подальших досліджень корпоративної культури (далі – КК). Плідними розробками теоретичних та прикладних аспектів сутності, структури, моделей, факторів формування та оцінювання корпоративної культури як однієї з найбільш ефективних інститутів і форм управління за умов безперервних динамічних змін в економіці відзначаються насамперед такі зарубіжні автори, як Р. Акофф, І. Ансофф, М. Армстронг, П. Вейл, О. Виханський, Г. Даулінг, К. Камерон, Р. Куінн, А. Кеннеді, М. Коул, Р. Кричевський, Д. Мацумото, Д. Ньюстром,

Д. Олдхем, Б. Ферган, А. Фурнхам, Ч. Хенді, Е. Шейн, К. Шольц та ін.

Питання обґрунтування ефективних механізмів регулювання ринку праці та соціально-трудових відносин, адекватних умовам ринкового інноваційного розвитку економіки пострадянської доби, ґрунтовно висвітлені в публікаціях С. Бандура, В. Близнюк, Б. Генкіна, І. Гнибіденка, О. Грішнової, Г. Дмитренка, Т. Заяць, Р. Капелюшникова, А. Колота, Е. Лібанової, Л. Лісогор, В. Онікієнка, І. Петрової, М. Семикіної та інших знаних українських науковців. Вагомий внесок у розвиток теорії корпоративної культури, зокрема, у контексті розвитку СТВ, належить українським дослідникам О. Балиці, Т. Кицаку, С. Пасєці, М. Семикіній, Г. Хаєту, А. Шегді тощо. У працях цих авторів розкрито особливості й типологія корпоративної культури, фактори її формування та ґенеза в різних сегментах української економіки, підходи до оцінювання складових цієї культури та її роль щодо трудоресурсного забезпечення підприємств та їх інноваційного розвитку тощо. Водночас критичний аналіз наукової літератури свідчить про недостатню теоретико-методологічну розробленість сутності та ролі корпоративної культури з позиції забезпечення ефективності регулювання і модернізації чинних соціально-трудових відносин та гармонізації економічних інтересів основних суб'єктів СТВ.

Мета статті полягає у дослідженні функціональної ролі корпоративної культури як складової механізму регулювання соціально-трудових відносин задля їх удосконалення в умовах прискорення інтеграції України до ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчаючи сутність та підходи до розуміння корпоративної культури, доречно виокремити з-поміж них найбільш комплексне її тлумачення, запропоноване М. Семикіною. Дослідниця характеризує корпоративну культуру як сукупність певних цінностей, норм і моделей поведінки, які декларуються, поділяються і реалізуються на практиці керівниками підприємств та їх підлеглими (персоналом), доводячи свою ефективність в процесі адаптації до потреб внутрішнього розвитку організації та вимог зовнішнього середовища [10, с. 121]. На нашу думку, саме корпоративна культура задає систему координат та задіяних інструментів взаємодії, які визначають вектор розвитку цінностей, норм, формування структури мотивації, стандартів трудової поведінки та узгодження економічних інтересів основних суб'єктів СТВ. Розвиваючи та поглиблюючи наведене вище визначення змісту КК як складової механізму регулювання соціально-трудових відносин з метою забезпечення їх функціональної ефективності щодо оптимізації та збалансування економічних інтересів основних суб'єктів цих відносин крізь призму структурно-функціонального підходу [14, с. 469–470], можна констатувати поліструктурність феномену корпоративної культури, виділяючи в ній:

• компонентну структуру, яка акумулює упорядковану певним чином сукупність основних інструментів регуляторного впливу на поведінку суб'єктів СТВ – цінностей, переконань, принципів трудової етики, очікувань, символіки, фірмового одягу, лозунгів, міфів, легенд – як латентно усвідомлюваних та загальноприйнятих, так і формально закріплених та обов'язкових до виконання найманими працівниками та роботодавцями в організації або її підрозділах;

• функціональну структуру, котра включає певну систему форм, кодексів поведінки, процедур, традицій, ритуалів як основи суб'єктно-об'єктних взаємозв'язків, комунікації, взаєморозуміння та взаємодій, опосередковуючих процеси реалізації інтересів основних суб'єктів СТВ.

Наразі модернізаційні процеси, що мають місце в українській економіці в останні роки, чинять суттєвий вплив на систему економічних інтересів та формування їх нової структури [13, с. 333–334], що призводить до реструктуризації чинної системи взаємозв'язків суб'єктів СТВ, актуалізуючи модернізацію інструментарію регулювання цих відносин. При цьому варто мати на увазі, що прогрес у процесах євроінтеграції України також означає неминучу трансформацію корпоративної культури суб'єктів господарювання в українській економіці. З одного боку, як констатують С.М. Ілляшенко та М. І. Овчаренко, транснаціональні корпорації разом зі своїм капіталом приносять в Україну і свої підходи до управління та принципи формування корпоративної культури [3, с. 116]. З іншого – впровадження українськими роботодавцями сучасних соціально етичних та відповідальних взірців корпоративних цінностей та моделей організаційної поведінки менеджменту та найманих працівників, загальноприйнятних і поширених у високорозвинених країнах з соціально орієнтованою економікою, створює передумови для отримання українськими виробниками своєрідного вотуму довіри на ринках країн Євросоюзу.

У цьому контексті принагідно звернутися до результатів досліджень ставлення українських «капітанів бізнесу» до КК [5], за якими 55% сучасних керівників вважають, що в ідеалі корпоративна культура має бути на підприємстві, 40% – намагаються сформувати її за допомогою західних технологій, 35% – визнають потребу в ній, але для цього в них не вистачає ні часу, ні ресурсів, і лише 25% узагалі вважають її непотрібною. Тому варто очікувати доволі інтенсивне переведення СТВ українських суб'єктів господарювання на рейки зарубіжного корпоративізму.

Порівнюючи функціональну структуру механізму регулювання та модернізації соціально-трудових відносин та відповідну будову корпоративної культури як органічної складової цього механізму (табл. 1), можна виокремити функції КК, які «працюють» на гармонізацію СТВ та забезпечення їх компліментарності з

Таблиця 1

Функціональна структура корпоративної культури у контексті регулювання соціально-трудових відносин

Структурні характеристики функціональних підсистем	Структурні складові механізму регулювання та модернізації соціально-трудових відносин	Функціональна структура корпоративної культури
Підсистема	*Нормативно-правова*	*Нормативно-регламентуюча*
Функціональні імперативи	Правова регламентація СТВ; законодавчий супровід євроінтеграційних змін у «правилах діяльності» суб'єктів СТВ	Регламентація «правового поля» двопартизму та реалізації економічних інтересів основних суб'єктів СТВ
Дисфункції наявні/можливі	Зворотний лаг законодавчого супроводу щодо проведення євроінтеграційних реформ; співіснування взаємносуперечливих старих і нових нормативних актів та їх декларативний характер	Глибинна мутація нормативних регу-ляторів за «правилами гри» тіньових процесів; «подвійність» стандартів для роботодавців і найманих працівників; надмірна формалізація соціального діалогу
Підсистема	*Організаційно-інституційна*	*Організаційно-орієнтаційна*
Функціональні імперативи	Формування інфраструктури ринку праці та розвитку людських ресурсів; організаційна оптимізація трудоресурсних потоків на ринку праці; забезпечення ефективності взаємодії усіх суб'єктів СТВ	Забезпечення гнучкості СТВ в умовах змін; зниження «індексу насильства» і забезпечення м'якого контролю дотри-мання персоналом корпоративних цінностей; організація продуктивних стійких соціальних мереж
Дисфункції наявні/можливі	Інституціональна недостатність державного впливу на стан СТВ; організаційна неефективність механізму реалізації конкретних стандартів	Інституціональна дихотомія змісту і механізмів забезпечення норм поведінки суб'єктів СТВ; жорсткий контроль трудової поведінки персоналу; обмеження інститутів економічної демократії
Підсистема	*Фінансово-вартісна*	*Відтворювальна (капіталізації)*
Функціональні імперативи	Оптимізація умов та вартості відтворення робочої сили з необхідними якостями та структурою; коригування руху робочої сили та робочих місць	Оптимізація інвестування у соціальний, людський та структурний капітал; накопичення корпоративних цінностей, знань, компетенцій та досвіду СТВ
Дисфункції наявні/можливі	Згортання бюджетних витрат; гранична комерціалізація функціонування соціально ефективних ВЕД; кон'юнктурні дисонанси фінансового забезпечення	асиметричне відтворення робочої сили; деґрадація трудового потенціалу компанії через обмежене використання знань та навичок працівників, що «не вписуються» у прийняті стандарти компанії
Підсистема	*Соціально-економічна*	*Мотиваційно-виховна*
Функціональні імперативи	Стимулювання економічної активності, ефективне використання та забезпечення конкурентоспроможності трудових ресурсів в умовах євроінтеграції; підтримка соціально прийнятного балансу економічних інтересів суб'єктів СТВ	Вироблення у персоналу відчуття спільності економічних інтересів на основі причетності до суспільної місії компанії; забезпечення продуктивних моделей трудової поведінки працівників; усвідомлення ними своєї ролі і власного зиску від досягнення цілей компанії
Дисфункції наявні/можливі	Низька продуктивність зайнятості; зрівнялівка, позаекономічний примус до праці; здешевлення робочої сили як чинник прибутковості економіки	Мімікрія корисливих інтересів окремих суб'єктів СТВ під суспільно значимі цінності; відчуження працівників від результатів праці; жорстке підпоряд-кування оцінки персоналу критеріям відданості загальній місії; неувага до професійної позиції фахівця
Підсистема	*Соціалізаційна*	*Соціалізаційна (комунікативно-консолідуюча)*
Функціональні імперативи	Солідарність економічно активного населення перед факторами ринкового ризику; забезпечення соціально справедливого та ефективного розподілу результатів праці; формування продуктивного соціального капіталу; розвиток соціального партнерства та соціального діалогу як умови запобігання конфліктам та узгодження основних економічних інтересів суб'єктів СТВ	Формування корпоративної ідентичності найманих працівників і менеджменту компанії та забезпечення їх продуктивної згуртованості в умовах мережевих та дистанційних форм менеджменту; соціальна адаптація персоналу; досягнення спільних домовленостей засобами соціального діалогу та через канали внутрішньо-корпоративних комунікацій
Дисфункції (наявні/можливі)	Домінування в соціальному партнерстві національного (макро-) рівня; соціальна нерівноцінність партнерів СТВ; імітаційний характер, формалізація, підміна соціального діалогу між основними суб'єктами СТВ монологом держави /роботодавців; перенесення відповідальності за соціальний діалог на мікрорівень	Формування функціонально негативних контркультур, що суперечать цінностям домінантної культури; опортуністична поведінка та відторгнення працівників; задоволення інтересів партикулярних груп за рахунок зловживання суспільною довірою; імітаційний характер соціального діалогу; соціальна нерівноцінність партнерів СТВ

Складено на основі: [2; 4; 6; 8; 11; 12; 14]

впроваджуваними зарубіжними стандартами менеджменту. Разом з тим реалії ринку праці також свідчать і про існування специфічних явних та латентних функціональних альтернатив – дисфункцій, обумовлених чинними міжінституційними та внутрішньоінституційними дисбалансами ринку праці та аномаліями функціонування економіки в цілому. В свою чергу, такі дисфункції КК в умовах системної модернізації національної економічної системи можуть стати джерелом соціальної нестабільності й напруженості та відхилення від бажаних траєкторій розвитку СТВ.

Аналіз вітчизняної практики соціально-трудових відносин та злободенних проблем їх регулювання дозволив зробити висновок, що основними структурними компонентами взаємодії та взаємовідносин роботодавців та найманих працівників, які, ймовірно, зазнають найсуттєвіших змін в плині політико-економічної інтеграції України до ЄС та регулювання яких опосередкується інструментарієм корпоративної культури, є наступні:

• ритуали трудової адаптації, норми професійного навчання;

• традиції побудови внутрішньоорганізаційної кар'єри, критерії призначення на керівні посади, розподілу владних і службових повноважень;

• організаційні регламенти і стандарти взаємовідносин «роботодавець – адміністрація»; «адміністрація – наймані працівники»; «керівник – підлеглі працівники»;

• атрибутика організаційної соціалізації, правила/рівень формалізації виробничих і неформальних стосунків, стилі взаємовідносин у виробничих колективах;

• стандарти прийняття управлінських рішень, залучення найманих працівників до управління підприємством (компанією), макети укладання і виконання колективних договорів;

• процедури внутрішньоорганізаційних комунікацій, поширення виробничої інформації, вироблення та впровадження організаційно-управлінських новацій;

• технології контролю виконання досягнутих домовленостей та відповідальності за виконання прийнятих зобов'язань;

• процедури розгляду критичних ситуацій, претензій і розбіжностей між суб'єктами СТВ, узгодження позицій та виробничих інтересів, вирішення колективних й індивідуальних виробничих конфліктів, межі виробничих компромісів;

• критерії оцінки ефективності трудової діяльності та процедури мотивування і винагороди за працю;

• стандарти режиму роботи, найму та звільнення, очікування щодо умов праці, забезпечення параметрів гідної праці, норм соціального та медичного страхування.

Висновки. Беззаперечно, що корпоративна культура є важливим інструментом адаптації соціально-трудової сфери до євроінтеграційних змін. поступового впровадження соціальних інновацій до механізму регулювання соціально-трудових відносин. З урахуванням практики поширення корпоративної культури на українських підприємствах, яка часто є «даниною моді», тобто відзначається кон'юнктурністю імплементації зарубіжних норм та моделей СТВ, без урахування довгострокових наслідків і загального контексту цих відносин, національних норм трудової культури та менталітету, необхідно вибудовувати стратегії розвитку корпоративної культури на системних засадах, як складової загального механізму регулювання соціально-трудових відносин.

Як свідчать результати досліджень, корпоративна культура є феноменом, стійким до змін [1; 7; 9; 11], а отже, в умовах євроінтеграційних змін можна передбачити певну інерційність процесів її трансформації та наявність певних лагів очікуваних економічних і соціальних ефектів КК. Це дає змогу забезпечити ретельне обґрунтування і поступове, поетапне впровадження прогресивних соціальних стандартів і цінностей, активізації соціального діалогу як засобу «м'якого» збалансування дотримання інтересів найманих працівників та роботодавців, досягнення згуртованості працівників, вироблення спільних цінностей і трудової поведінки, а отже, забезпечення ефективності функціонування підприємства та формування продуктивного соціального капіталу, зменшення соціальної нерівності і напруги у суспільстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балика О.Г. Нові підходи до класифікації корпоративної культури в контексті її впливу на соціально-трудові відносини / О.Г. Балика // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – Полтава, 2013. – № 1(56). – С. 82–87.
2. Балика О.Г. Управління організаційною культурою в умовах модернізації соціально-трудових відносин: [кол. Монографія] / О.Г. Балика; за наук. ред. проф. І.Л. Петрової.–К.:ВНЗ«Університетекономікитаправа«Крок»,2013.– Т. 5. – С. 222–238.
3. Ілляшенко С.М. Умови та особливості становлення корпоративної культури вітчизняних підприємств / С.М. Ілляшенко, М.І. Овчаренко // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 114–118.
4. Камерон К.С. Диагностика и изменение организационной культуры / К.С. Камерон, Р.И. Куинн. – СПб.: Питер, 2001.– 310 с.
5. Кицак Т.Г. Вітчизняні реалії становлення корпоративної культури на підприємствах / Т.Г. Кицак // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2810.
6. Хаєт Г.Л., Єськов О.Л., Хаєт Л.Г. Корпоративна культура: [навч. посіб.] / [Г.Л. Хаєт, О.Л. Єськов, Л.Г. Хаєт]; за ред. Г.Л. Хаєт. – К.: ЦНЛ, 2003. – 403 с.
7. Петрова І.Л. Зміни корпоративної культури як імператив організаційного розвитку / І.Л. Петрова // Вісник Прикарпатського ун-ту. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 10. – С. 76–79.

8. Петрова І.Л. М'які фактори управління змінами у сфері соціально-трудових відносин / І.Л. Петрова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 89–95.
9. Семикіна М.В. Еволюція організаційної культури на українських підприємствах: проблеми та протиріччя // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – Запоріжжя: Приватний класичний ун-т, 2009. – № 6.– С. 197–200.
10. Семикіна М.В. Корпоративна культура підприємства як важіль економічного зростання та інноваційного розвитку / М.В. Семикіна // Социально-экономические аспекты промышленной политики: сб. науч. тр.; Ин-т экономики пром-ти НАН Украины. – Донецк, 2007. – Т. 2. – С. 120–128.
11. Семикіна М.В. Феномен корпоративної культури в системі соціальних важелів якісного розвитку трудового потенціалу / М.В. Семикіна // Управління економікою: теорія та практика. Другі Чумаченківські читання: зб. наук. праць; НАН України, Ін-т економіки пром.-сті; редкол.: О.І. Амоша, В.І. Ляшенко, Л.Г. Червова та ін. – Донецьк, 2013. – С. 343–353.
12. Терон І.В. Модернізація соціально-трудових відносин: сценарії, пріоритети, ефекти / І.В. Терон // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 7–8(1). – С. 97–100.
13. Терон І.В. Методологічні та методичні аспекти дослідження стану забезпечення інтересів суб'єктів соціально-трудових відносин / І.В. Терон // Економічний вісник університету: зб. наук. праць. – ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». – 2013.– Вип. 20/4. – С. 333–337.
14. Терон І.В. Специфіка функціонально-компонентної структури механізму модернізації соціально-трудових відносин з позиції активізації соціального капіталу / І.В. Терон // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць: у 2-х т. Т. 2. – К.: КНЕУ, 2012. – 380 с.

УДК 316.7:658.114

Шапошникова І.В.
доктор соціологічних наук, професор,
Херсонський державний університет

СУЧАСНІ СПОЖИВЧІ ПРАКТИКИ СТУДЕНТСТВА

MODERN CONSUMER PRACTICES STUDENTS

АНОТАЦІЯ

Автор у статті висвітлює результати проведеного соціально-економічного дослідження споживчих практик сучасних студентів на прикладі студентів Херсонських ВНЗ. Доведено, що споживчі практики сучасного студентства виражаються не лише в активній купівельній позиції, але і в заміщенні громадських, освітніх, соціальних і дозвіллєвих практик.

Ключові слова: дослідження, споживчі практики, студентство, вищі навчальні заклади.

АННОТАЦИЯ

Автор в статье освещает результаты проведенного социально-экономического исследования потребительских практик современных студентов на примере студентов Херсонских ВУЗов Доказано, что потребительские практики современного студенчества выражаются не только в активной покупательной позиции, но и в замещении общественных, образовательных, социальных и досуговых практик.

Ключевые слова: исследование, потребительские практики, студенчество, высшие учебные заведения.

ANNOTATION

An author in the article lights up the results of the conducted socio-economic research of consumer practices of modern students on the example of students of Kherson INSTITUTES of higher. It is well-proven that consumer practices of modern student are expressed not only in active purchasing position but also in substituting for public, educational, social practical worker.

Keywords: research, consumer practice, students, universities.

Постановка проблеми. Трансформація сучасного суспільства, що проявляється у більш глибокій матеріальній диференціації населення, ускладненні економічного і професійного стратифікаційного профілю суспільства, високій мірі вертикальної мобільності, а також розширення пропозицій і комерціалізація вищої освіти привели до індивідуалізації життєвих траєкторій і стилів сучасної молоді.

Саме стильові переваги, що проявляються в студентських соціальних практиках, разом з більш значущим майновим розшаруванням визначають вектори соціальної диференціації як в сфері праці, так і у сфері споживання молоді. Тому вкрай необхідним є аналіз споживчих практик сучасної студентської молоді як одного з основних профілів стилізації сучасного студентства.

Аналіз соціальних практик сучасного студентства може бути здійснений через розгляд основних профілів стилізації, в яких виражається доступність і характер використання культурних ресурсів, домінуючих споживчих практик.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблематика студентського життя вирішувались у наукових роботах таких соціологів як Завацька Л., Пилипенко Л., Русанова А., Сорокіна Н., Савченко С. [2], [3], [4], [5], [6]. У той же час недостатньо вивченими залишаються питання дослідження сучасних практик споживання сучасної студентської молоді.

Завдання дослідження. Дослідити споживчі практики сучасного студентства на прикладі студентів Херсонських ВНЗ.

Виклад основного матеріалу. У сучасній соціології споживча поведінка все частіше стає об'єктом дослідження, у тому числі в контексті постмодерністської теорії: споживання як засіб побудови стилів життя і соціально диференціюючий чинник, дослідження типології споживачів, вивчення символічного споживання тощо. Споживання в сучасній українській повсякденності – один із значущих елементів соціального життя, і соціальні практики різних груп населення, у тому числі і студентства, включають активні споживчі позиції. Як форма соціальної практики споживання орієнтоване на максимізацію корисності, яка проявляється у збільшенні споживання і відображає загальний добробут індивіда. При цьому споживання не обмежується тільки інструментальною функцією (спрямованою на використання корисних якостей продукту), а виконує також і демонстративні функції маркування і затвердження статусних позицій індивідів в суспільстві, і символічні функції, пов'язані з маніпулюванням знаками.

Ціннісна складова сучасного соціокультурного простору українського суспільства здійснює значний вплив на споживацькі практики і формує правила його інституціонального оформлення, обумовлюючи залежність від історичних і соціальних умов. У суспільстві постмодерну будь-який продукт або товар має в першу чергу знакову вартість і розпізнається споживачами по символічних якостям, які часто не співпадають з фізичними властивостями товару. Споживання, на думку Ж. Бодрійяра, є тотально ідеалістичною практикою, яка не має нічого спільного із задоволенням потреб або з принципом реальності. Символи і закладені в них значення не лише означають конкретні предмети споживання, але і символізують ті складові соціального життя індивіда, які визначають якість його життя – здоровий спосіб життя, матеріальний і соціальний успіх, рівень освіти, дозвільні практики тощо [1].

Сучасна українська молодь є першим поколінням, яке виросло в атмосфері агресивної комерційної реклами, нав'язування брендів і,

відповідно, вона випробовує на собі значний вплив з боку стандартів масової культури, що формуються суспільством споживання, в якому стиль життя часто обумовлений самим процесом споживання. При купівлі товару людина звертає увагу не на складову самого продукту, а швидше на його символічне значення, що є невід'ємною рисою особливого стилю життя, який, безумовно, має величезний і неоднозначний вплив на повсякденне життя людей.

В рамках дослідження було проведене стандартизоване інтерв'ю із студентами херсонських ВНЗ (Херсонського державного університету, Херсонського національного технічного університету, Херсонського державного аграрного університету).

Аналіз споживчих практик студентської молоді херсонських ВНЗ показав, що більшість студентів позитивно відносяться до широкого ринку товарів і послуг.

Студентка ХДАУ, біолого – технологічний факультет 1 курс: «Вже немає величезних черг в магазинах, прилавки переповнені різноманітними товарами, купити майже все, що завгодно можна у будь-який час. Мені дуже подобається така різноманітність товарів, оскільки приходиш в магазин, і ти можеш вибрати те, що тобі пасує за усіма параметрами (ціна, кількість, якість)».

Студентка ХДУ, факультет економіки і менеджменту 5 курс: «Так, взагалі, ні черг, ні дефіциту. Головне, щоб гроші були, а так жодних проблем. Достаток, краса».

Студентка ХНТУ, факультет технології та дизайну 1 курс: «Сучасне суспільство надає дуже широкий асортимент різних товарів і послуг. Для мене це має велике значення, оскільки я маю право вибору товару».

При цьому студентська молодь розуміє і відмічає диференційованість суспільства за економічною ознакою, яка проявляється у можливостях реалізації споживчих практик.

Студентка ХДАУ, економічний факультет 1 курс: «Завдяки широкому асортименту будь-яка людина може купити усе необхідне, виходячи зі своїх можливостей і потреб».

Студентка ХДУ, факультет психології, історії та соціології 1 курс: «Сучасні магазини також розділяються по рівню прибутків населення. Є магазини для середнього класу, є і дешеві магазини, де можна купити все за 50».

Студентка ХНТУ, факультет кібернетики 5 курс: «З іншого боку, якщо навіть знайдеш певну річ, яка тобі потрібна, ти не завжди можеш дозволити собі її купити. Тому, можна сказати, що великий вибір товарів і послуг «дратує» людей, які не мають можливості придбати їх».

Споживчі практики студентів, позначені ними в інтерв'ю як найбільш поширені по частоті покупок і сумі щомісячних витрат, – це придбання їжі (особливо актуально для студентів, що мешкають в гуртожитку або на квартирі, окремо від батьківської родини). По-друге, розваги, яким в студентському житті відводиться велика частина коштів і часу. По-третє, мобільний зв'язок (придбання мобільних телефонів і щомісячні витрати на мобільний зв'язок). По-четверте, придбання одягу, взуття і аксесуарів.

Придбання мобільних телефонів для сучасних студентів є вагомою статтею витрат, на яку вони не шкодують коштів, оскільки розглядають мобільні телефони в якості елементу, що підкреслює їх матеріальний статус і можливості. При цьому велике значення мають марка телефону, дизайн, наявність опцій і, звичайно ж, відповідність моделі модним тенденціям.

Студентка ХДАУ, біолого-технологічний факультет 1 курс: «Зазвичай міняю телефон 1 раз на рік. При купівлі телефону, по-перше, відразу звертаю увагу на дизайн, функціональність, а потім вже на ціну».

Студентка ХНТУ, факультет економіки 5 курс: «За останні 2,5 роки змінила 4 мобільних телефони. Перший телефон був у мене довго, але я замінила цю модель на більш нову і моднішу».

Студентка ХДУ, факультет психології, історії та соціології 1 курс: «Телефон міняю раз на рік. При купівлі для мене велике значення має виробник, фірма-салон, в якому я його купую, і функціональна начинка».

Шопінг, як одна із споживчих практик сучасної студентської молоді, є тією формою проведення часу, яку більшість, особливо дівчата, розглядають в якості розважального заходу, що приносить задоволення і позитивні емоції.

Студентка ХДУ, факультет філології та журналістики 1 курс: «Для мене це розвага... Отримую дуже багато позитивних емоцій, можу навіть знайти нові знайомства».

Студентка ХДАУ, будівельно-гідромеліоративний факультет 5 курс: «Я дуже люблю здійснювати покупки. Дуже. Я б навіть сказала, що це мало не одна з головних моїх розваг. Можна сказати, що це розвага, яка приносить задоволення».

Студентка ХНТУ, факультет машинобудування 1 курс: «Шопінг для мене одночасно і відпочинок і праця, але праця приємна і корисна. Це приємне заняття, оскільки дозволяє розслабитися і відключитися від проблем».

Студентка ХДАУ, економічний факультет 3 курс: «Для мене це відпочинок, я розслабляюся. Мені приємно займатися шопінгом, я люблю себе побалувати... Можна на людей подивитися і себе показати».

Показовим є те, що навіть перегляд телевізора, як одна з улюблених форм проведення дозвілля сучасної молоді, не складає конкуренцію походам по магазинах. Інші альтернативи проведення вільного часу часто і не розглядаються.

Студентка ХДУ, факультет технологій та сфери обслуговування 3 курс: «Можна сказати, що шопінг є для мене відпочинком і розвагою – це моє найулюбленіше заняття, я навіть не знаю таких людей, які не люблять ходити по магазинами. Що може бути краще? Сидіти удома перед телевізором, дивитися незрозумілі програми або піти в магазин і зробити собі

невеликий подарунок, тобто купити яку-небудь гарну сукню або туфлі. Це не обговорюється – звичайно ж, магазини»!

Варто зазначити, що така «закоханість» в магазини характерна в основному для дівчат, тоді як молоді люди категорично проти таких форм проведення вільного часу.

Студент ХДУ, факультет економіки і менеджменту 4 курс: «Я не люблю ходити за покупками. Я вважаю це марною тратою часу... Бідні ці... як їх там називають? Шопоголіки, так? Бідні люди. Я їх не розумію».

Висновок. Таким чином, послаблення інституціональних норм і соціальних регуляторів, характерних для ситуації, що склалася в системі вищої освіти, актуалізує стилізацію життя, яка розглядається молоддю в якості інструменту ідентифікації. Дослідження соціальних практик студентської молоді актуалізується у зв'язку з необхідністю відновлення активної соціалізуючої функції сучасного ВНЗ. Результати проведеного дослідження свідчать про те, що, споживчі практики сучасного студентства, які виражаються не лише в активній купівельній позиції, але і в заміщенні громадських, освітніх, соціальних і дозвіллєвих практик, є найбільш яскравим маркером стильових переваг сучасної студентської молоді.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бодрийяр Ж. Система вещей [Текст]: научное издание / Пер. с фр. и сопроводит. ст. С. Зенкина. – М.: Рудомино, 1999; 2001. – С. 163.
2. Завацька Л.М. Особливості детермінантного впливу молодіжної субкультури на соціалізацію учнівської молоді / Л.М. Завацька // Практична психологія та соціальна робота [журнал] / голов. ред. Губенко О.В.; Інститут психології ім. Г.С. Костюка НАПН України. – К.: Вид-во Науковий світ. – 2009. – № 6. – С. 62-63.
3. Пилипеннко Л. Соціальна рефлексія як складова життєвого самовизначення сучасної молоді / Л.Пилипенко // Соціально-психологічний вимір демократичних перетворень в Україні / За ред. Максименка С.Д., Циби В.Т., Шайгородського Ю.Ж. та ін.. – К.: Український центр політичного менеджменту, 2003. – С. 258-269.
4. Русанова А.Г. Культурная идентификация студентов и проблемы высшего образования // «Знание. Понимание. Умение»: Электронный журнал, 2008.
5. Сорокина Н.Д. Перемены в образовании и динамика жизненных стратегий студента / Н.Д. Сорокина // Социологические исследования. – 2003. – №10. – С. 55-60 [Электронный ресурс] / Режим доступа : http://www.isras/socis.html.
6. Социализация студенческой молодежи в условиях регионального образовательного пространства [Текст]: монографія / Савченко С.В. – Луганск: «Альма-матер», 2003. – 406 с.

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.76

Альшанова О.О.
заступник директора
Департаменту тваринництва
Міністерства аграрної політики та продовольства України

РИЗИКИ ПІДГАЛУЗЕЙ ТВАРИННИЦТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ

RISKS OF LIVESTOCK SUBSECTORS AND THEIR INFLUENCE ON THE INSURANCE PROTECTION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено питання ризик-менеджменту в тваринництві. Визначено вплив технології вирощування тварин на ризики підприємств агропромислового комплексу. Розкрито механізми впливу ризиків на показники господарської діяльності підприємств, які вирощують різні види тварин. Охарактеризовано можливості поширення страхових послуг в тваринництві України.

Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, страхування, тваринництво, технологія вирощування тварин.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются вопросы риск-менеджмента в животноводстве. Определено влияние технологии выращивания животных на риски предприятий агропромышленного комплекса. Раскрыты механизмы влияния рисков на показатели хозяйственной деятельности предприятий, которые выращивают различные виды животных. Охарактеризованы возможности распространения страховых услуг в животноводстве Украины.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, страхование, животноводство, технология выращивания животных.

ANNOTATION

This article deals with the questions of risk-management in livestock. The influence of livestock breeding technologies on the risks of the agricultural enterprises is determined. The mechanisms of risks influence on the indicators of the economic activity of enterprises that are breeding different types of livestock are disclosed. The possibilities of spreading of insurance services in livestock in Ukraine are characterized.

Keywords: risk, risk-management, insurance, livestock, livestock breeding technology.

Постановка проблеми. Протягом існування людства проблема забезпечення його продовольством була однією із найгостріших, визначаючи не тільки економічні, але й соціальні та політичні процеси в масштабах окремих країн та і усього світу.

Розвиток технологічної складової сільського господарства, вихід на абсолютно новий рівень економічних та фінансових відносин в агропромисловому комплексі не надали можливості остаточно вирішити продовольчу проблему навіть на сучасному етапі, коли розвинені країни світу поступово переходять до постіндустріального етапу розвитку.

Не в останню чергу вказані проблеми визначаються тим фактом, що, незважаючи на значні зусилля та успіхи у розвитку біотехнологій, не вдалося повністю нівелювати негативний вплив природних факторів на сільське господарство. Об'єктивний взаємозв'язок між ефективністю аграрного виробництва та природними і біологічними факторами визначили пошук ефективних інструментів ризик-менеджменту в АПК, в т. ч. – за рахунок страхування.

Саме страховий захист дає можливість не тільки зменшити негативний вплив природно-кліматичних факторів у процесі сільськогосподарського виробництва, але й суттєво видозмінює фінансові відносини у тваринництві, їх зміст та характеристики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання агарного страхування досліджувалося в роботах багатьох провідних вітчизняних вчених: В. Борисової, Л. Горбач, О. Калашникова, О. Кашенко, А. Мадай, І. Мачуської, А. Микаелян, С. Осадця, О. Сахно та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте більшість робіт вказаних авторів акцентують увагу на загальних підходах до розвитку аграрного страхування, часто не враховуючи особливостей тваринництва взагалі та окремих його підгалузей зокрема.

Мета статті – визначити особливості прояву ризиків в різних підгалузях тваринництва України та їх вплив на формування попиту на страхові послуги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яка економічна діяльність об'єктивно пов'язана з численними ризиками. Подібна їх невідворотність зумовила появу та розвиток широкого спектру інструментів ризик-менеджменту, які, зважаючи на динамічність сучасної економіки, продовжують надалі розвиватися і видозмінюватися.

Особливої актуальності питання ризиковості набуває для світового сільського господарства. Як справедливо зазначає більшість дослідників, в сучасному аграрному секторі, незважа-

ючи на усі досягнення науки, успішність господарювання часто залежить від факторів, на які людина вплинути не може: погода, клімат і т. п. [1–2].

Відповідно, невирішеність продовольчої проблеми в глобальних масштабах зумовлює подальший пошук вченими ефективних засобів управління ризиками в аграрному секторі.

Враховуючи видову мінливість тваринного світу, зазначимо, що до сільськогосподарських тварин відносять всі види і міжвидові гібриди тварин, що культивуються людиною, та представляють господарський інтерес і мають безпосереднє відношення до сільськогосподарського виробництва [3, с. 3].

На сьогоднішній час практика використання страхування у тваринницькій галузі України є вкрай обмеженою і не має системного характеру, тому за даними Нацкомфінпослуг провести відповідний аналіз неможливо. Відповідно, було сформовано анкету-опитування, що була запропонована власникам та менеджерам аграрних підприємств, які представляють усі регіони України та провідні підгалузі тваринництва.

Загалом розподіл 519 підприємств-респондентів, що взяли участь в опитуванні, за ознакою спеціалізації виглядає так:

- більшість підприємств-респондентів спеціалізуються на вирощуванні великої рогатої худоби (46,4%);
- в значній кількості господарств використовується змішаний тип вирощування тварин (27,9%);
- свинарство (20,8%);
- значно поступаються за кількістю підприємства в птахівництві (4,82%) (рис. 1).

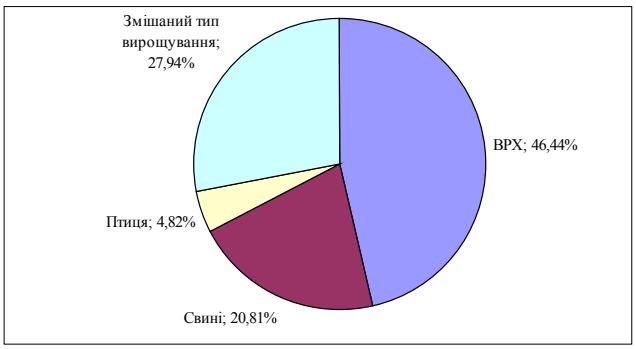


Рис. 1. Спеціалізація підприємств-респондентів за видом вирощуваних тварин, %

Джерело: систематизовано автором за даними анкетування

Для кожної галузі тваринництва характерні значні особливості виробничого процесу, які в підсумку обумовлюють і прояв різноманітних ризиків (і з позиції біологічних умов, і з погляду економічних параметрів). Технологічні та економічні особливості окремих галузей тваринництва наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Особливості технології виробництва в окремих підгалузях тваринництва

№ з/п	Галузь тваринництва	Технологічні та економічні особливості
1	Вирощування ВРХ	Два напрямки: виробництво м'яса та молока. Значний період життя тварин (для молочного напрямку). Забійний вихід у 60–70%. Найвища інтенсивність росту в абсолютних показниках. Необхідність дотримання жорстких вимог до кормової бази
2	Свинарство	Всеїдність та адаптаційна здатність тварин, що зменшує витрати на утримання. Багатоплідність, яка сприяє відновленню стада. Найвища інтенсивність росту в тваринництві. Забійний вихід у 75–85 %
3	Вирощування птиці	Короткий виробничий цикл порівняно з іншими галузями тваринництва. Орієнтація на виробництво м'яса та/або яєць. Низькі витрати корму на виробництво білка та енергії. Крупнотоварне виробництво. Швидкий розвиток технологій виробництва, який зменшує роль людини у технологічному процесі
4	Змішаний тип вирощування	Визначаються структурою вирощуваних тварин, більша здатність до диверсифікації виробничої діяльності внаслідок вирощування кількох видів тварин

Джерело: систематизовано автором

Таблиця 2

Основні джерела ризику, що виникають в різних підгалузях тваринництва

Джерела ризику	ВРХ	Свині	Птиця	Змішаний тип	Середнє значення
Природно-кліматичні	45,06%	45,94%	37,63%	23,61%	*38,06%*
Макроекономічні	29,01%	27,56%	24,73%	36,11%	*29,35%*
Соціальні	9,88%	13,07%	22,58%	13,89%	*14,86%*
Глобальні	8,02%	5,30%	6,45%	19,44%	*9,81%*
Інше	8,02%	17,69%	8,60%	6,94%	*10,32%*

Джерело: систематизовано автором за даними анкетування

Примітка. Питання анкети передбачало можливість кількох варіантів відповіді

Підприємствам-респондентам різних підгалузей тваринництва також було запропоновано визначити основні джерела ризику. Для більшості підприємств основними джерелами ризику є природно-кліматичні фактори та макроекономічна нестабільність в державі. Зокрема, середнє значення природно-кліматичних факторів по підприємствам вибірки склало 38,06%, тоді як макроекономічні умови є основним джерелом ризику для 29,35% підприємств-респондентів (табл. 2).

Звернемо увагу на той факт, що для підприємств, які займаються вирощуванням великої рогатої худоби та свиней, природно-кліматичні ризики є значно вагомішими порівняно з виробниками птиці та підприємствами змішаного типу. Така відмінність, на наш погляд, і є відображенням різниці у технології вирощування різних видів тварин, оскільки на птахівництво набагато менше впливають природні фактори (і з погляду кількісних, і з позиції якісних факторів).

Динаміка глобального ринку продовольства найбільше впливає на діяльність підприємств, які здійснюють змішане вирощування тварин (19,44%). Як правило, це найбільші за обсягами виробництва багатопрофільні підприємства.

Підприємства-респонденти також оцінили основні канали впливу факторів природно-кліматичного характеру на власну діяльність. Зокрема, досить показовим є той факт, що у вітчизняному тваринництві природно-кліматичні фактори впливають на діяльність суб'єктів господарювання переважно через погіршення кормової бази, а не падіж тварин: для ВРХ таке співвідношення складає 52,2% до 38,4%; для свинарства – 55,9% до 28,6%; для птиці – 45,2% до 32,3%.

Тільки для підприємств змішаного вирощування тварин захворювання та падіж тварин (39,3%) є більш вагомим фактором порівняно зі станом кормової бази (32,2%) (рис. 2).

Така ситуація з оцінкою впливу ризик-факторів на діяльність підприємств тваринництва в Україні є показовою. В цьому контексті зазначимо, що, за даними вітчизняних та закордонних організацій, Україні на протязі щонайменше останніх п'яти років вдалося уникнути поширення епідемічних хвороб тварин на своїй території.

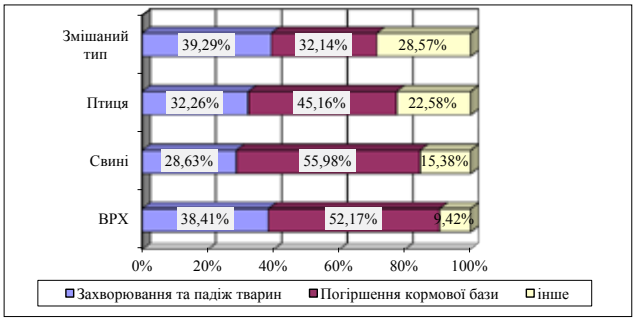


Рис. 2. Основні канали впливу природно-кліматичних факторів на діяльність підприємств в різних підгалузях тваринництва

Джерело: систематизовано автором за даними анкетування

Спалахи, що періодично виникали, були вчасно локалізовані та не поширилися на значні території. Відповідно, збитки від впливу біологічних ризик-факторів оцінюються вітчизняними підприємствами як другорядні порівняно з впливом суто економічних факторів, пов'язаних насамперед з погіршенням стану кормової бази.

З тих суб'єктів господарювання, які застосовували страхування, 56,47% склали підприємства, в яких вирощувалися свині; 20,6% – ВРХ; 12,9% – птахівництво, 10,0% – використовували змішаний тип вирощування (рис. 3).

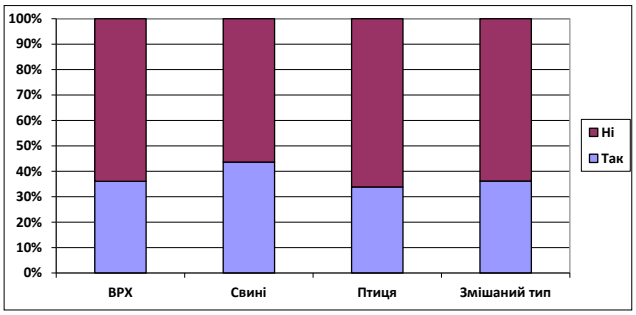


Рис. 3. Використання послуг страхових компаній в різних підгалузях тваринництва, %

Джерело: систематизовано автором за даними анкетування

У той же час доволі симптоматичними є результати аналізу щодо причин, які спонукають тваринників різних підгалузей відмов-

Таблиця 3

Фактори, що обумовлюють відмову від використання страхових послуг в різних підгалузях тваринництва

	ВРХ	Свині	Птиця	Змішаний тип	Розмах (max-min)
Недостатня кількість страхових послуг	15,98%	20,35%	20,80%	22,11%	*6,13%*
Висока вартість страхових послуг	33,14%	28,78%	26,40%	14,74%	*18,40%*
Низький попит на страхові послуги	22,49%	18,60%	19,20%	23,16%	*4,55%*
Існування інших методів управління ризиками	9,47%	8,14%	9,60%	14,74%	*6,60%*
Необізнаність виробників	15,98%	20,35%	20,00%	22,11%	*6,13%*
Інше	2,96%	3,78%	4,00%	3,16%	*6,13%*

Джерело: систематизовано автором за даними анкетування

лятися від використання послуг страховиків (табл. 3).

Загалом не спостерігається суттєвої різниці в оцінці підприємств різних галузей тваринництва щодо ролі різних факторів у відмові від споживання страхових послуг:

• за п'ятьма позиціями різниця між максимальним та мінімальним значенням – 4–6%;

• найбільший розмах за позицією «Висока вартість страхових послуг» – на його значимість вказали 33,14% підприємств, які вирощують ВРХ, і тільки 14,74% підприємств, у яких змішаний тип вирощування.

Зазначимо, що з метою оцінки сільськогосподарськими підприємствами ефективності існуючих механізмів державної підтримки аграрного страхування в Україні респондентам було запропоновано відповідний блок питань (рис. 4).

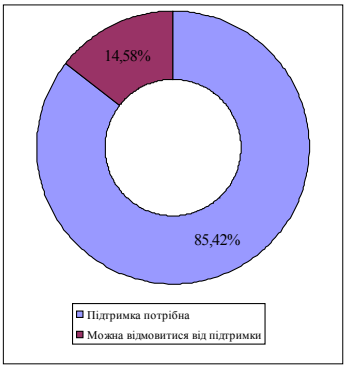


Рис. 4. Оцінка підприємствами-респондентами доцільності державної підтримки розвитку систем ризик-менеджменту у тваринництві

Джерело: розраховано автором за даними анкетування підприємств-респондентів

Насамперед звернемо увагу на той факт, що абсолютна більшість підприємств-респондентів (85,5% від усієї кількості) на сучасному етапі визнає необхідність використання різноманітних форм державної підтримки та стимулювання систем управління ризиками у тваринництві (в тому числі страхування).

Також звернемо увагу на той факт, що найбільш вагомим фактором, що визначає необхідність державної підтримки страхування в галузі тваринництва, вважається недостатній потенціал сільськогосподарських виробників для самостійного впровадження страхування у свою діяльність (44,54%).

На наш погляд, такий розподіл відповідей на зазначене вище питання в значній мірі є свідченням визнання існуючого стану в аграрному страхуванні, проте не слід виключати й існування певних стереотипів у підприємницькому середовищі щодо доцільності державної підтримки окремих галузей та видів діяльності.

Висновки. Загалом результати дослідження показують, що в тваринництві України сформувалися передумови для широкого впровадження страхування. При цьому на рівні окремих підгалузей існує потреба у страхових продуктах, які б враховували відмінності у технології вирощування тварин. На жаль, слід констатувати, що вітчизняні страховики пропонують вкрай обмежений перелік страхових послуг для тваринництва, що є одним із стримуючих факторів цього сектору. На наш погляд, тільки з виправленням існуючої ситуації можна розраховувати на істотний прогрес у страхуванні в тваринництві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ничипорук О.Ю. Ризики в сільському господарстві: виявлення, оцінка, управління : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.07.02 / О.Ю. Ничипорук ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2002. – 20 с.
2. Скрипник А. Експортний потенціал та ризики аграрного сектору України / А. Скрипник, Т. Зінчук // Економіст. – 2009. – № 11. – С. 16–20.
3. Аверин В.С. Страхование сельскохозяйственных животных / А.В. Аверин. – М. : Финансы и статистика. – 1987. – 233 с.
4. Борисова В.А. Організаційно-економічний механізм страхування : [монографія] / В.А. Борисова, О.В. Огаренко. – Суми : Довкілля, 2001. – 194 с.
5. Горбач Л.М. Страхова справа : [навч. посіб.] / Л.М. Горбач ; 2-ге вид., виправл. – К. : Кондор, 2003. – 252 с.
6. Кашенко О.Л. Соціально-економічні основи страхування : [навч. посіб.] / О.Л. Кашенко, В.А. Борисова. – Суми : Університетська книга, 1999. – 252 с.

УДК 336.62

Бабіченко В.В.
кандидат економічних наук,
заступник голови правління –
начальник фінансово-економічного управління
ПАТ «Укртатнафта»

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ КОРПОРАЦІЙ: РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ

FORMATION OF THE FINANCIAL ENVIRONMENT OF THE CORPORATION'S FUNCTIONING: ROLE OF INFORMATION

АНОТАЦІЯ

У статті розкриваються ознаки та елементи зовнішнього фінансового середовища, в якому функціонують сучасні корпорації. Аналізуються можливості синхронізації корпоративних стратегій та процесів, притаманних фінансовому середовищу. Характеризується роль та значення інформації у взаємодії корпорацій з різними елементами та учасниками фінансового середовища.

Ключові слова: корпорація, корпоративна стратегія, зовнішнє фінансове середовище, інформація, інформаційні потоки.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрываются признаки и элементы внешней финансовой среды, в которой функционируют современные корпорации. Анализируются возможности синхронизации корпоративных стратегий и процессов, присущих финансовой среде. Характеризуются роль и значение информации во взаимодействии корпораций с различными элементами и участниками финансовой среды.

Ключевые слова: корпорация, корпоративная стратегия, внешняя финансовая среда, информация, информационные потоки.

ANNOTATION

This article discloses the features and elements of external financial environment, in which modern financial corporation are functioning. The possibilities of sy\nchronization of corporate strategies and processes, inherent to the financial environment are analyzed. The role and the value of information in the collaboration of corporations with the different elements and participants of financial environment are characterized.

Keywords: corporation, corporate strategy, external financial environment, information, information flows.

Постановка проблеми. Характерною особливістю управління фінансами корпорацій на сучасному етапі є використання стратегічного підходу. В глобальній економіці взаємодіє й конкурує між собою безмежна кількість стратегій. Нині кожна корпорація стикається з необхідністю вести конкурентну боротьбу з багатьма учасниками – від держави до індивідуума. Таке «переплетіння» стратегій відбувається у економічному середовищі, невід'ємною складовою якого є середовище фінансове.

У свою чергу, зовнішнє щодо корпорації фінансове середовище можна представити у вигляді різноманітних інформаційних потоків, які «виробляє» та «споживає» як сама корпорація, так і інші економічні агенти. Відповідно, постає питання про взаємний вплив корпорацій та зовнішнього фінансового середовища, роль у цих процесах інформації. Від того, як корпорації вдасться синхронізувати власну стратегію з процесами, що властиві зовнішньому фінансовому середовищу, в значній мірі залежать її конкурентна позиція та перспективи розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми стратегічного розвитку корпорацій у зовнішньому фінансовому середовищі розглядалося у працях Дж. Бакана, В. Білошапки, К. Боумена, Р. Брейлі, Ю. Брігхема, Є. Панченка, Н. Рязанової, Б. Стеценка, В. Суторміної, А. Томпсона, М. Хасселя, Д. Хассі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В той же час відкритим залишається питання про інформаційну складову зовнішнього фінансового середовища, вплив інформаційних потоків на корпоративну стратегію і її взаємодію зі стратегіями інших економічних агентів у зовнішньому фінансовому середовищі.

Мета статті – розкрити роль інформації у зовнішньому фінансовому середовищі корпорації та її вплив на формування та реалізацію корпоративних стратегій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна корпорація веде свою фінансову діяльність у певному навколишньому середовищі, до якого можна віднести економічні, політичні, соціальні, культурні, правові й технологічні і т. п. чинники (рис. 1).

Початок досліджень корпорації в контексті її взаємозв'язків із зовнішнім середовищем пов'язують з працями німецького економіста Х. Ульріха, який запропонував розглядати підприємство як відкриту систему, звернену до зовнішнього середовища [1]. Проте на сучасному етапі розвитку фінансової науки такий підхід активно трансформується з урахуванням тієї особливої ролі, яку відіграють корпорації у глобалізованій економіці.

Дослідження фінансового середовища, у якому функціонує кожна корпорація, потребує аналізу питання про взаємозв'язок державних та корпоративних фінансів. Ряд відомих дослідників підкреслює, що корпорація у процесі своєї еволюції перетворилася на непідконтрольний економічний суб'єкт, який дістав право (інколи навіть закріплене законодавчо) керуватися тільки власними інтересами, незважаючи

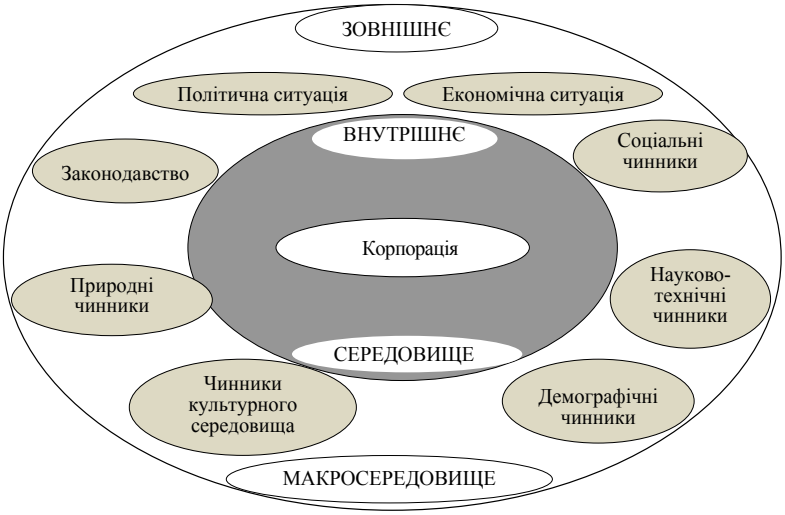


Рис. 1. Середовище функціонування сучасної корпорації
Джерело: розроблено автором

на те, наскільки шкідливими вони можуть бути для інших членів суспільства [2].

Більше того, на певних етапах взаємодії формується особливий та неприродний тип «партнерства» між корпорацією і державою, що призводить до зменшення важливості суспільних інтересів під час прийняття та реалізації рішень. По суті, економічна (а отже, і фінансова) політика корпорації «вбудовується» в державні механізми капіталістичної економіки, і можливий варіант, коли державні структури стають залежними від структур корпоративних.

Питання «симбіозу» корпоративної стратегії та макроекономічної політики держави належать сьогодні до найактуальніших. Про це свідчить і той факт, що лауреатами Нобелівської премії в галузі економіки у 2011 р. стали американські економісти Т. Сарджент та К. Сімс, які досліджували вплив національної економічної політики на економічну поведінку домогосподарств і корпорацій [3]. Незалежно один від одного вони дійшли висновку, що на економічну діяльність корпорацій та індивідуумів скоріше впливають майбутні очікування[1] регуляторних заходів з боку держави, ніж поточна фінансова політика.

Однак, екстраполюючи будь-які теорії на рівень практики, варто брати до уваги, що більшість із них базуються на певних абстракціях, таких, наприклад, як «репрезентативна фірма» або «цільова функція» суб'єктів господарювання. Отже, існує можливість ситуації, коли дії корпорації або індивідуума суперечитимуть принципам раціональної поведінки.

Можна цілком погодитися з американським економістом Д. Беллом, що в новому постіндустріальному суспільстві головні позиції займатиме клас професіоналів – людей, які володіють інформацією, знаннями, а не власністю [4]. У свою чергу, ці процеси впливатимуть на особливості реалізації економічних рішень у будь-якому суспільстві – вони дедалі більшою мірою залежатимуть від інформаційних чинників.

Варто в цьому контексті звернути увагу на думку американського соціолога Е. Тоффлера, який стверджує, що в новому суспільстві, що зароджується, корпорації являтимуть собою комплексні організації, які виконуватимуть кілька функцій (а не тільки функції максимізації прибутку та збільшення обсягів виробництва). Керівник такої корпорації і буде відповідати за реалізацію цих функцій, які доволі часто не матимуть жодного стосунку до економіки, а лежатимуть у площині релігійних відносин, культурних і т. п. [5].

Поточне функціонування суб'єктів фінансових відносин та планування їх діяльності на середньо- та довгострокову перспективу передбачає врахування численних подій, які мають різноманітну природу і можуть як позитивно, так і негативно позначитися на показниках фінансової діяльності. В економічній літературі такі події називаються «екстремальними» (за термінологією ОЕСР), оскільки вони служать для характеристики рідкісних імовірних подій [6, с. 12].

У широкому розумінні йдеться про ризики – події, настання яких має ймовірнісний характер і щодо яких звичайно укладаються договори страхування. Під час останньої фінансової кризи 2008–2010 рр. широкого використання набула класифікація ризиків залежно від масштабів впливу. Мова йде про системні та несистемні ризики. За визначенням ОЕСР, системний ризик – це подія, яка може порушити нормальне функціонування комплексних та взаємопов'язаних систем, провокуючи при цьому масштабні зміни.

Найбільш поширеною є класифікація ризиків залежно від джерел їх походження (рис. 2).

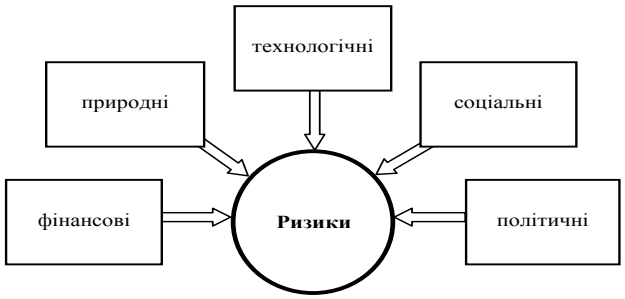


Рис. 2. Класифікація ризиків (глобальних шоків) залежно від джерела походження
Джерело: [6]

По суті, йдеться про так звані комплексні системи, які мають місце як у природі (люд-

[1] Які, підкреслимо, засновані на інформації.

Таблиця 1

Характеристика комплексної системи

Характерна риса	Короткий опис
Адаптивність	Елементи комплексної системи пристосовуються до дій інших компонентів та змін у навколишньому середовищі
Складність	Вивчення окремого елемента системи не дає можливості отримати уявлення про систему в цілому
Самоорганізація	Автономна адаптація до зміни умов як наслідок адаптивності окремих елементів
Наявність точок тяжіння	Динамічний стан системи, до якого система постійно повертається
Наявність критичних точок	Точки тяжіння, яким притаманний потенціал породжувати стрімкі переходи системи з одного стану в інший
Хаос	Підвищена чутливість до початкових характеристик системи. Не повністю передбачувані, хаотичні системи повинні, однак, демонструвати порядок через наявність так званих точок тяжіння
Нелінійність	Зміни однієї характеристики або компонента системи мають непропорційно значний ефект на інші характеристики або компоненти. Прогноз у такій системі передбачає використання складних імовірнісних алгоритмів
Наявність переходу між фазами	Поведінка системи може змінюватися радикально, іноді безповоротно, коли досягнуто переломного моменту або фази переходу
Степенева залежність	Частота певної події залежить від сили дії певної властивості події (наприклад, масштабу)

Джерело: [7, с. 6–9]

ський мозок), так і в системах, створених людиною (фінансова система, наприклад) (табл. 1).

Зокрема, через кризу на іпотечному ринку в США у 2008 р. внаслідок використання кредитних деривативів (деривативи групи ABS) деструктивні зміни почалися в усіх сегментах фінансової та економічної системи, по суті, всіх країн світу. Першопричина виникнення глобальних шоків – інформаційна асиметрія та невірна оцінка існуючої інформації.

Отже, прозорість та відкритість корпорацій – надзвичайно важливі на сучасному етапі розвитку економічних відносин, адже транспарентність та активна фінансова комунікація є ключовими чинниками успішності залучення необхідного капіталу на фінансовому ринку. У розвинутих країнах розуміння цього вже цілком сформоване на рівні менеджменту корпорацій.

Статус фінансової комунікації змінився: «У минулому компанії, внесені до біржових списків, розглядали фінансову комунікацію як щорічну обов'язкову діяльність, нав'язане зобов'язання, яке охоче делегувалось обліковим службам. Сьогодні фінансовий образ став стратегічним питанням, що вирішується на рівні вищого керівництва» [8, с. 257].

Таке ставлення до фінансової комунікації не з'явилося в один момент. Йому передував тривалий процес еволюції. Д. Краутер виділяє чотири стадії цього процесу [9]:

1. Стадія до 1940 р.: зовнішнє оточення ігнорується, менеджери намагаються виконувати свої обов'язки перед акціонерами.

2. Стадія 1940–1975 рр.: зовнішнє середовище починає враховуватися, з'являється орієнтація на комунікацію з потенційними інвесторами.

3. Стадія після 1975 р.: комунікація орієнтується переважно на зовнішнє оточення, на інтереси всіх основних користувачів інформації, а також стає більше механізмом самореклами, ніж простим звітуванням.

4. Потенційна четверта стадія: характеризується можливою зміною взаємозв'язків між бізнесом та іншими особами через появу та розвиток віртуального комунікаційного оточення.

Діяльність корпорацій щодо забезпечення прозорості можна розділити на два підходи:

1) установлення законодавчих вимог щодо розкриття інформації;

2) добровільне розкриття інформації.

Прихильники вільного ринку говорять про те, що державне втручання в його функціонування має бути зведене до мінімуму, а найбільша ефективність забезпечується за умов саморегулювання. На їхню думку, згідно з гіпотезою ефективного ринку, вся інформація про діяльність компанії і так відображається в цінах. Емітенти в конкурентній боротьбі за капітал та під тиском інвесторів добровільно розкриватимуть весь необхідний обсяг інформації. Якщо ж високого рівня транспарентності можна досягти без уведення додаткового регулювання, то вводити його недоцільно й неефективно.

Транспарентність корпорації можна оцінити через якість і повноту звітності, прозорість і зрозумілість структури компанії, ставлення до міноритарних акціонерів і держателів облігацій та відкритість для зовнішнього середовища. Для цього можна виділити такі критерії:

а) наявність перевіреної незалежним аудитором фінансової звітності (бажано за міжнародними стандартами). Окрім того, важливою є не тільки наявність звітності, а й її зрозумілість, прозорість та несуперечливість;

б) структура власності, інформація щодо кінцевих бенефіціарів. Відсутність у відкритому доступі інформації щодо реальних власників

корпорації значно підвищує ризики інвестування;

в) доступність керівництва, представників компанії. Бажання представників менеджменту корпорації спілкуватися з усіма групами акціонерів, надання пояснень щодо основних питань та подій є важливим елементом транспарентності компанії. Міноритаріям потрібно бачити наявність зворотного зв'язку та хоча б теоретичну здатність управляючих корпорації брати до уваги їх позицію;

г) рівень публічності. Наявність інформації щодо діяльності компанії, ключових подій, регулярне оновлення фінансових і операційних результатів є важливими складовими іміджу компанії. Окрім того, як уже зазначалося, відкритість корпорації може впливати на її вартість. Ця ознака враховує наявність регулярних або нерегулярних релізів з інформацією про компанію, коментарями щодо її фінансових показників, планами на майбутнє на сайті корпорації або ж в інших публічних джерелах;

д) якість веб-сайта. Сайт компанії наразі можна назвати її обличчям. У багатьох випадках він є основним джерелом для знайомства з діяльністю корпорації, збору базової інформації для розуміння її вартості, своєчасного отримання новин.

Можна виділити основні передумови, які позитивно впливають на транспарентність корпорацій:

- корпорація контролюється засновниками і не має альтернативних джерел залучення коштів, окрім фондового ринку;
- корпорація характеризується тривалим виробничим циклом або ж не має ліквідних активів під заставу з великою часткою інтелектуальної власності. Таким компаніям дуже складно отримати кредити, а тому дані підприємства більше орієнтуються на фондовий ринок;
- цінні папери корпорації розміщені на біржах з жорсткими вимогами до емітентів. Це не дає змоги компаніям зменшити транспарентність без шкоди для бізнесу.

Загалом можна відзначити, що дослідження показують позитивний взаємозв'язок між потребою в додатковому капіталі та транспарентністю компаній [10]. У такому аспекті витрати на підтримання високих корпоративних стандартів можна розглядати як складову плати за залучення коштів.

Цікавим є питання взаємозв'язку правової системи і захисту прав акціонерів та розкриття інформації. На перший погляд, видається очевидним, що країни, в яких дані питання є об'єктом пильної уваги регулятивних органів та які мають ефективне законодавство, що сприяє підтриманню високих корпоративних стандартів, будуть привабливішими для інвесторів, ніж країни, в яких питанням захисту прав інвесторів приділяється менше уваги.

Проте можна навести приклади ефективних економік як тих країн, що йдуть першим шляхом (США з ринковою фінансовою системою, де захист інтересів інвесторів перебуває на дуже високому рівні), так і тих, що обрали другий шлях (Німеччина, для банківської фінансової системи якої захист прав акціонерів не є таким пріоритетним завданням).

Висновки. Чи справді права інвесторів та транспарентність корпорації відіграють важливу роль у розвитку економіки? Однозначну відповідь на дане питання дати важко, адже складно визначити, які саме закони є найкращими для інвесторів. У деяких випадках положення, що полегшують інвесторам отримання своєчасної інформації, можуть обмежувати реалізацію корпорацією прибуткових стратегій. До того ж для багатьох компаній характерною є наявність суперечностей або навіть конфліктів між акціонерами, кредиторами та менеджментом. Балансування їхніх інтересів у такий спосіб, щоб це забезпечувало максимізацію вартості корпорації, є надзвичайно складним, а універсальні закони прийняти майже неможливо.

Варто зазначити, що навіть саме зростання обсягу інформації, з якою потрібно мати справу, створює чимало проблем. Суперечності в різних джерелах заважають формуванню об'єктивного уявлення. Американський економіст Г. Саймон відзначає, що інформація є безсумнівним благом тільки тоді, коли її мало [11, с. 14]. За умови надлишку даних вона стає негативним чинником, відволікаючи від істотних речей. Прийняття раціональних рішень в управлінні корпоративними фінансами ускладнюється внаслідок зростання обсягу надлишкової інформації. З розвитком інформаційних технологій її отримання стає дедалі простішим і дешевшим, а тому головне завдання полягає в якісній обробці інформації.

Проте незаперечним є те, що в країнах із налагодженою системою захисту прав акціонерів та розкриття інформації наявний ефективний ринок капіталу, а корпорації можуть легко залучати необхідні кошти в разі потреби. Саме тому питання державного контролю та обов'язкової публікації фінансової інформації є надзвичайно важливим.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ulrih H. Die Unternehmung als produktives soziales system / Grundlagen der allgeimen Unternehmenslehre, Ueberabr. Aufl., Bern, Stuttgart, 1968 / 1970.
2. Бакан Дж. Патологическая погоня за прибылью / Дж. Бакан ; пер. с англ. – М., 2007.
3. Sargent T. J. Dynamic macroeconomic theory. – Harvard University Press, 1987. – 369 p.
4. Bell D. The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting / D. Bell. – N. *Y*. : Basic Books, 1973.
5. Тоффлер Э. Третья волна = The Third Wave, 1980 / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2010. – 784 с.
6. Future Global Shocks. Improving Risk Governance / OECD Review of Risk Management Policies. – OECD Publishing, 2011.

7. Applications of Complexity. Science for Public Policy: New Tools for Finding Unanticipated Consequences and Unrealized Opportunities / OECD Global Science Forum. – OECD: OECD Publishing, 2009.
8. Westphalen M. H. Le communicator / M. H. Westphalen. – P. : Dunod, 2004.
9. Crowther D. A social critique of Corporate Reporting A semiotic analysis of corporate financial and environmental reporting / D. Crowther. – Hampshire : Ashgate, 2002.
10. Ettredge M. Dissemination of information for investors at corporate Web sites / M. Ettredge, V. Richardson, S. Scholz // Journal of Accounting and Public Policy. – 2002. – № . 21.
11. Simon H. A. Rationality as Process and as Product of Thought / H. A. Simon // The American Economic Review. – 1978. – Vol. 68, № . 2. Papers and Proceedings of the Ninetieth Annual Meeting of the American Economic Association. – P. 1–16.

УДК 336:02

Біла Л.М.
кандидат економічних наук
Національного університету державної податкової служби України

СПІЛЬНІ І ВІДМІННІ РИСИ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА УКРАЇНИ

SAME AND DIFFERENT FEATURES OF THE TAX SYSTEMS OF THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION AND UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянута проблема, яка стосується визначення спільних і відмінних і рис у податкових системах країн Європейського Союзу та України. Розглядаються такі аспекти оподаткування, як податок на розкіш, податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств та фізичних осіб. Зроблено висновок, що основні розбіжності у податкових системах України та країн Європейського Союзу полягають у додержанні принципу соціальної справедливості, який є базовим в ЄС, але не знайшов свого повноцінного втілення у податковій системі України.

Ключові слова: Україна, Європейський Союз, податкова система, риси, спільне, відмінності, соціальна справедливість.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена проблема, которая касается определения общих и отличительных и черт в налоговых системах стран Европейского Союза и Украины. Рассматриваются такие аспекты налогообложения, как налог на роскошь, налог на добавленную стоимость, налог на прибыль предприятий и физических лиц. Сделан вывод, что основные различия в налоговых системах стран Европейского Союза заключаются в соблюдении принципа социальной справедливости, который является базовым в ЕС, но не нашел своего полноценного воплощения в налоговой системе Украины.

Ключевые слова: Украина, Европейский Союз, налоговая система, черты, общее, различия, социальная справедливость.

ANNOTATION

This article describes the issue that is concerned with identifying same and different features of the tax systems of the countries of the European Union and Ukraine. Discusses such aspects of taxation as a «luxury tax», value added tax, tax on profit of enterprises and individuals. It is concluded that the main differences in the tax systems of the countries of the European Union are in compliance with the principle of social justice, which is the base in the EU, but did not find its full realization in the tax system of Ukraine.

Keywords: Ukraine, European Union, tax system, features, same and different, social justice.

Актуальність теми. Проголошення Україною курсу на європейську інтеграцію потребує особливого підходу до реформування податкової системи, який повинен вивести її на рівень розвитку стабільних країн Європи. На жаль, сьогодні вітчизняна податкова система не повною мірою виконує функцію у сфері загальності оподаткування, рівності усіх платників, а також фіскальної достатності, не додержуються принципи соціальної справедливості, економічності оподаткування, що задекларовані у ст. 4 Податкового кодексу України [9].

Дані проблеми, безумовно, вимагають найскорішого вирішення, чому може сприяти визначення спільних і відмінних рис податкових систем країн Європейського Союзу та України.

Досвід країн ЄС у формуванні податкової системи може сприяти внесенню необхідних коректив і доповнень у систему вітчизняного податного законодавства, в той же час і позитивні надбання української податкової системи не можна ігнорувати в процесі вдосконалення системи оподаткування в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До проблем оподаткування і функціонування податкової системи в Україні та країнах ЄС зверталися в своїх роботах П.В. Мельник [4], О.М. Міночкіна [5], М.І. Петік [9], А.М. Соколовська [12],Т.Л. Томнюк [13], Є.С. Хорошаєв [15] та ін.

Більшість фахівців виходять із того, що саме досвід європейських країн має стати основою для розбудови вітчизняної податкової системи, вказують, що цей досвід є цінним, оскільки європейка модель податкової системи здатна не тільки забезпечити внутрішні потреби країн – учасників Європейського Союзу, але й сприяє зближенню держав, створенню єдиної європейської спільності. В той же час науковці виходять із того, що після здобуття державної незалежності та вибору курсу на побудову соціально-орієнтованої ринкової економіки європейського типу в Україні, поряд з комплексом господарських та інституційних перетворень необхідно було сформувати нову систему державних доходів, засновану на інших принципах, ніж у централізованій плановій економіці. Це була дуже складна проблема, оскільки, з одного боку, був відсутній практичний досвід вирішення такого роду завдань, а з другого – існування національних традицій оподаткування сприяло тому, що в Україні виникла потреба гармонізувати в системі податкового законодавства ідеї ринкової та соціально-орієнованої економіки. Завдяки вивченню досвіду країн Європейського Союзу у поєднанні з урахуванням національних традицій податкового права таку систему вдалося створити [13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У той же час 2015 р. Україна розпочала в умовах, коли держава вимагає від податкової системи принципово нової якості,

саме податкова система має сприяти наповненню Державного бюджету, гарантувати сталість фінансової системи, вирішення надскладних соціальних завдань, завдань підвищення обороноздатності країни та економічної незалежності.

Нині в силу вступили зміни до діючого Податкового кодексу, які наближають цю систему до європейських зразків, але не повною мірою вирішують проблеми вітчизняної податкової системи.

Мета статті полягає у визначенні спільних і відмінних рис у податкових системах країн Європейського Союзу та України, що є своєчасним та актуальним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податкова система будь-якої країни відображає особливості організації та функціонування її господарства, в той же час порівняння складу податкової системи України з розвинутими європейськими країнами, а також іншими державами, які проходять етап ринкової трансформації господарства, свідчить про те, що особливо принципові відмінності в цьому відношенні відсутні.

Відмінності можна побачити в тому, що якщо країни ЄС традиційно покладаються на непрямі податки, то в Україні перевага віддається прямому оподаткуванню.

Але ж в глобальному вимірі реалії сьогодення такі, що більшість країн використовують приблизно один і той же перелік випробуваних часом і що довели свою теоретичну і практичну спроможність податків. До них, як правило, належать прибуткові податки з підприємств і громадян, податки на товари і послуги у формі податку на додану вартість, акцизів і митних зборів, відрахування на обов'язкове соціальне страхування, податок на майно. Незважаючи на те що у світі відома велика кількість самих різноманітних податків (особливо місцевих), саме ці займають питому вагу серед податкових доходів уряду в країнах – членах ЄС і становлять ядро системи податків в Україні.

У той же час треба визнати, що головним принципом існування податкової системи країн Європейського Союзу є, на думку автора статті, принцип прозорості, відкритості та простоти адміністрування податків. Реалізація цих принципів знаходить своє відображення у кількості податків, яка коливається в країнах ЄС від 7 до 16 (Іспанія – 8 податків, Нідерланди – 9, Португалія – 8, Франція – 7, Естонія – 7, Франція – 7, Німеччина – 16, Італія – 15, Латвія – 7, Литва – 11, Великобританія – 8 податків) [15].

Що стосується України, то в нашій державі на протязі десятиліть йдеться про необхідність впорядкування податкової системи у кількісному аспекті. Останні зміни в цьому напрямі були засновані урядом А. Яценюка, мова йшла про скорочення податків до європейського рівня [2].

У той же час аналіз діючого Податкового кодексу, а також Державного бюджету України на 2015 р. доводить, що цих змін не відбулося. В Україні, як і в минулі роки, діють податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб; податок на додану вартість; акцизний податок; збір за першу реєстрацію транспортного засобу; екологічний податок; рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України; плата за користування надрами; плата за землю; збір за користування радіочастотним ресурсом України; збір за спеціальне використання води; збір за спеціальне використання лісових ресурсів; фіксований сільськогосподарський податок; збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства; мито; збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками; збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності, а також місцеві податки, до складу яких належать: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; єдиний податок, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір [10].

За таких умов адміністрування податків в Україні є надскладною процедурою, сама ж податкова система є надскладною, кількість податків створює передумови для різноманітних зловживань у податковій сфері. породжує корупцію та відсутність взаєморозуміння між державою та платниками податків.

Слід зазначити, що суттєвою відмінністю складу податкової системи України від звичайного європейського набору є відсутність повноцінного податку на майно (матеріальні об'єкти, які можуть бути предметами володіння, користування і розпорядження), в нашій країні фактично відсутній так званий податок на розкіш. Він являє собою оподаткування предметів, споживання яких свідчить про багатство або про відносну заможність. За способом стягнення цей податок є прямим, оскільки сплачується безпосередньо суб'єктами з майна чи додаткового доходу платника податку. Зазвичай ним обкладаються фізичні особи, які мають в особистому споживанні предмети розкоші. У деяких країнах цей податок прогресивний (чим більше вартість об'єкта оподаткування, тим більша сума податку). Ставки диференціюються залежно від мети введення даного податку державою, це пояснюється економічною політикою, інфляційними очікуваннями, зростанням або спадом ВВП, темпами економічного зростання, дефіцитом бюджету, соціальним розшаруванням суспільства і т. ін. Слід відзначити, що можуть обкладатися податком різні предмети розкоші, як, наприклад, нерухомість, транспортні засоби, юве-

лірні прикраси і так далі. У зв'язку з цим найбільш цікаво розглянути досвід застосування податку на розкіш у зарубіжних країнах.

У цілому майже у всіх європейських країнах, існує податок на розкіш, стосується він в основному дорогої нерухомості. Так, в Австрії власники нерухомості площею 500–600 кв. м повинні платити державі близько 10–15 тис. євро в рік. Британцям доводиться платити 40% від розміру прибутку, якщо будинок не є їх основним місцем проживання та здається в оренду [7].

В Європі існують податки, які застосовуються до власників дорогих яхт і приватних літаків. Так, кожен зліт або посадка приватного літака на італійських курортах може коштувати власнику від 200 до 1000 євро залежно від типу авіалайнера. У Німеччині таким податком регулюються відношення у сфері автомобільного транспорту, і цей податок поділений на дві складові. Перший податок є традиційним для країн, де існує постійний транспортний податок, і він залежить від об'єму двигуна автомобіля. Чим більше об'єм двигуна, тим, відповідно, він потужніший. Німецька влада встановила тарифну сітку, відповідно з якою кожні 100 кубічних сантиметрів об'єму автомобільного бензинового двигуна коштує 2 євро. Таким чином, якщо, наприклад, об'єм двигуна складає 2500 куб. см, то за такий автомобіль потрібно заплатити 50 євро транспортного податку. І на цей раз вже незалежно від марки, ваги, габаритів автомобіля. Для дизельних двигунів встановлені інші розцінки: за кожні 100 кубічних сантиметрів власник автомобіля повинен віддати 9 євро.

У той же час, незважаючи на існування світової практики, українські законодавці занепокоєні тим, що податок на розкіш призводить до відтоку капіталу з країни, тому в цій сфері оподаткування наша держава йде своїм шляхом.

Згідно ст. 265 ПК, платити податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, щорік зобов'язані фізичні й юридичні особи, у тому числі нерезиденти, що є власниками об'єктів житлової нерухомості. Статтею 265 5.2 Податкового кодексу України встановлено, що ставки податку для фізичних осіб коливаються від 1 до 2,7% мінімальної заробітної плати для власників житла, загальна площа якого перевищує 240 кв. м.

Також, відповідно до змін у Податковому законодавстві, розширено застосування податку на майно і передбачено оподаткування дорогих автомобілів та транспортних засобів із щорічною сплатою податку на майно у розмірі 25 тис. грн. за одну одиницю автотранспорту, але це стосується виключно автомобілів з обсягом двигуна більше 3 л та строком експлуатації до п'яти років.

Безумовно, що цей податок не може бути порівняний з обсягами оподаткування власників елітної нерухомості у країнах ЄС, відповідно, важко стверджувати, що таке оподаткування відповідає принципу соціальної справедливості, здатне суттєво наповнити Державний бюджет України.

Окрім вказаного вище, слід зауважити, що в країнах Європейського Союзу принцип соціальної справедливості реалізується на основі існування прогресивної шкали оподаткування. З точки зору теорії у світі існує два підходи до оподаткування доходів:

1) плоска шкала оподаткування означає податок, що справляється за єдиною ставкою при будь-якому рівні доходу – єдина ставка прибуткового податку, яка розглядається як альтернатива прогресивному оподаткуванню;

2) прогресивна шкала оподаткування – система оподаткування, що побудована на принципі збільшення податкових ставок залежно від зростання рівня оподаткованого доходу платника податку [12].

Зазначимо, що плоска шкала оподаткування застосовується в країнах, які важко віднести до лідерів сучасної економіки, зокрема, в Албанії, Болгарії, Грузії, Ісландії, Казахстані, Киргизії, Латвії, Литві, Македонії, Монголії, Росії, Румунії, Україні, Чехії, Естонії.

У той же час у розвинутих країнах Європейського Союзу система оподаткування базується на прогресивній шкалі. Наприклад, у Франції особи з низьким доходом звільняються від податку, а річні доходи у межах 5963 євро оподатковуються за ставкою 0%; річні доходи від 5963 євро до 11896 євро – за ставкою 5,5%; річні доходи від 11 897 євро до 26 420 євро – за ставкою 14%; доходи у частині від 26 421 євро до 70 830 євро – за ставкою 30%; від 70 831 до 150 000 євро – за ставкою 41%; від 150 001 до 1 000 000 євро – за ставкою 45% [3].

Зазначимо, що такі ставки оподаткування не є граничними. Наприклад Ф. Олланд у 2013 р. вносив пропозицію з метою подолання дефіциту бюджету підвищити з 2013 р. до 75% ставку прибуткового податку для громадян, що заробляють більше мільйона євро на рік, і ці норми оподаткування були включені у бюджет на 2013 р., хоча вже у 2014 р. дана норма була відмінена.

У Німеччині також діє прогресивна система оподаткування: неоподаткований мінімум доходу на одну людину становить 8,13 тис. євро на рік, а початкова ставка прибуткового податку – 14%. Для платників податків з річним доходом понад 52,88 тис. євро ставка становить 42%. Дохід понад 250,7 тис. євро оподатковується за максимальною ставкою – 45%.

Прибутковий податок у Великобританії також побудований на прогресивній шкалі: з 2012 р. підвищився рівень не оподаткованого річного доходу – з 8,1 тис. до 9,2 тис. фунтів. Гранична ставка прибуткового податку для тих, хто заробляє більше 150 тис. фунтів на рік, була знижена з 50 до 45%. У Великобританії одна з найвищих граничних ставок

прибуткового податку серед розвинених країн. Вона поступається лише Швеції (56,6%), Бельгії (53,7%), Данії (52,2%), Нідерландам (52%) і Франції (75%).

Зазначимо, що уряд України також вважає за доцільне запровадити прогресивну шкалу оподаткування доходів фізичних осіб. Пропонувалося, щоб доходи у 33–66 прожиткових мінімумів (39–78 тис. грн.) оподатковувалися 25%-м податком, а податок на надприбутки складе 30% [1].

Ці плани, у кінцевому рахунку, призвели до того, що у ст. 167.1 Податкового кодексу України визначено, що ставка податку становить 15% бази оподаткування, але якщо база оподаткування у календарному місяці перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, то до суми такого перевищення застосовується ставка 17%, в той час як у країнах ЄС максимальні ставки податку становлять: у Німеччині – 50%, Греції – 49%, Франції – 42%, Бельгії та Ірландії – 43%, Італії – 36%, Великобританії, Нідерландах, Іспанії, Португалії – 35%, Люксембурзі – 34 % [11].

Таким чином, намагання уряду якимось чином реалізувати принцип соціальної справедливості у сфері оподаткування звівся до незначних «косметичних» змін, які не дають підстав для того, щоб стверджувати, що наша держава сприйняла досвід прогресивного оподаткування розвинутих країн Європейського Союзу.

В інших аспектах вітчизняна система оподаткування принципово не відрізняється від європейської, хоча в окремих аспектах ці відмінності мають місце.

Наприклад, що стосується податку на прибуток підприємств, то в європейській практиці податок на прибуток є однією з основних дохідних частин бюджету і виступає своєрідною економічною категорією зі стійкими внутрішніми властивостями і закономірностями розвитку.

Лідирує за рівнем корпоративного податку на прибуток Франція зі ставкою у 38%. У п'ятірці лідерів рейтингу також Португалія та Італія, де податок на прибуток компаній становить 31,5% і 31,4% відповідно, у Німеччині корпоративний прибуток складає 30,2%, а у Польщі наближається до українського рівня і складає 18% [6].

Високий рівень податку на прибуток підприємств в країнах ЄС є наслідком існування ліберальної економічної моделі, коли держава ставить за мету перерозподіл матеріальних благ від корпоративних гігантів до широких верств суспільства, що гарантує високі соціальні стандарти життя, соціальний мир у суспільстві [3].

Зазначимо, що в Україні податок на прибуток юридичних осіб становить 18% (ст. 151.1. Податкового кодексу), майже така ж ставка у Швейцарії – 17,95%. У Польщі – 19%, в Румунії – 16%.

При цьому законодавство країн – членів ЄС закріплює різні підходи до оподаткування прибутку юридичних осіб, однак всю їх різноманітність можна звести до декількох основних схем.

Наприклад, у Бельгії, Голландії, Люксембурзі та Швеції передбачається повне оподаткування прибутку, тобто прибуток компанії оподатковується корпоративним податком, а потім, одержавши частину прибутку, акціонери сплачують з нього особистий прибутковий податок.

В інших європейських державах, щоб уникнути подвійного оподаткування, оподаткування прибутку зменшується на рівні акціонерів. Ця схема реалізується двома способами. Наприклад, у Великобританії, Ірландії та Франції суми податку, сплаченого корпорацією, частково враховуються при визначенні сукупного оподаткованого особистого доходу, частиною якого є дивіденди, отримані акціонером цієї корпорації, а в Австрії і Данії, незалежно від сплати корпоративного податку компанією, від податку частково звільняються дивіденди, отримані акціонером [11].

Що стосується України, то ст. 151.1 Податкового кодексу визначено, що основна ставка податку становить 18%, а податковою базою, відповідно до ст. 149 Податкового кодексу, визнається грошове вираження прибутку як об'єкта оподаткування.

Звертає на себе увагу той факт, що в Україні, відповідно до ст. 134 Податкового кодексу, об'єктом оподаткування визнаний прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду. Тобто в Україні оподатковується валовий прибуток підприємства, в той час як в деяких країнах ЄС оподатковується як валовий прибуток, так і чистий прибуток у формі дивідендів.

Наприклад, у ФРН, Іспанії і Португалії закон передбачає можливість зменшення оподаткування на рівні компанії. За цією схемою прибуток компанії ділиться на такий, що розподіляється і не розподіляється. Для прибутку, що розподіляється у формі дивідендів, встановлюються або більш низькі ставки податку (ФРН, Португалія), або часткове звільнення від податку (Фінляндія, Іспанія). У деяких країнах прибуток, що розподіляється, повністю звільняється від податку на рівні компанії (Греція) або на рівні акціонерів (Італія). При цьому слід мати на увазі, що національне законодавство може поєднувати способи розрахунку корпоративного податку і передбачати можливість застосування різних схем залежно від конкретних цілей податкової політики.

Що стосується ПДВ, то цей податок, званий тепер «європейським», є необхідною умовою при вступі держави в ЄС. Перехід до стягування ПДВ послужив тим фіскальним інструментом, який дозволив сформувати єдині засади оподаткування споживання в межах спільного ринку, забезпечуючи тим самим поступову

гармонізацію і зближення фіскальних систем окремих країн.

Відповідно до ст. 193 Податкового кодексу України, базова ставка оподаткування становить 20%, така же ставка у Великобританії, Болгарії, Сербії, Естонії, у Польщі і Румунії – 23%. У Німеччині ставка ПДВ складає 14%, в Ісландії – 24,5%, Іспанії – 12%, Італії – 12%, Португалії – 16% [14, с. 80].

Слід зазначити, що, незважаючи на зловживання та численні пільги, порівняння надходжень від ПДВ між Україною та країнами ЄС показує, що ефективність надходжень від цього податку є достатньо високою в Україні. Зокрема, доходи від ПДВ становлять у середньому 10% на рік, в той час як надходження від ПДВ в країнах ЄС складає 7,1% від ВВП [8, с. 3].

Знижена ставка ПДВ являє собою пільгу для деяких видів оподаткованих товарів і послуг. Наприклад, у Франції визначений мінімальний набір продовольчих товарів (близько 36 найменувань), за якими ПДВ стягується за зменшеною ставкою 2,2%. У Німеччині передбачена пільга для продуктів харчування, книг, журналів, газет та протезування (знижена ставка 7, при рівні стандартної – 16%). В Іспанії продовольчі товари, культурні і спортивні заходи, готельні та транспортні послуги обкладаються ПДВ за ставкою 7%, а для продуктів першої необхідності – хліба, молока, яєць, зерна, фруктів, овочів, ліків, книжок, газет, муніципального житла – податок знижено до 4%. З метою стимулювання зайнятості населення в ЄС дозволяється застосування зниженої ставки ПДВ для послуг, які вимагають проведення великих обсягів робіт. Вжиті заходи вже сприяли зниженню рівня безробіття у деяких європейських країнах.

В Україні також існує механізм зниженої ставки оподаткування в межах ПДВ. Відповідно до п. в ст. 193 ПК України, ставка 7% передбачена в операціях з постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів, а також медичних виробів за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України; постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання, дозволених для застосування у межах клінічних випробувань, дозвіл на проведення яких надано центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони здоров'я [10].

Поряд із зниженими іноді застосовуються також підвищені ставки податку. Наприклад, у Франції предмети розкоші, тютюн і алкоголь оподатковуються за ставкою 25%, а в Австрії транспортні засоби – за ставкою 32%.

В Україні на відміну від країн ЄС такого порядку не передбачено, хоча, як здається, перспективи його застосування можуть бути розглянуті на рівні українського уряду.

Важлива перевага ПДВ полягає в тому, що він краще інших податків пристосований до загальносвітових тенденцій економічної інтеграції та глобалізації. Формування такої нової політико-економічної спільності, як ЄС, немислимо без ПДВ: для країн – членів цього Союзу це – головний фіскальний інструмент.

Враховуючи історично сформовані національні особливості застосування ПДВ, країни ЄС вже кілька десятиліть ведуть процес його гармонізації. Це свідчить про те, що у найближчій історичній перспективі, принаймні для європейських держав, реальної альтернативи ПДВ не існує. Беручи до уваги стратегічний курс України на інтеграцію в європейські структури, ПДВ, незважаючи на заперечення його численних противників, має залишатися одним з центральних елементів податкової системи України.

Висновки. Таким чином, якщо аналізувати переваги системи оподаткування, яка існує в кранах Європейського Союзу з вітчизняною системою оподаткування, то в цілому їх перелік може бути зведений до наступного:

1. Менша кількість податків, що дає змогу ефективного їх адміністрування, сприяє прозорості та відкритості податкової системи.

2. Наявність реально діючої системи оподаткування розкоші, яка, окрім того, що сприяє наповненню бюджету, є гарантією соціальної справедливості, громадської злагоди у суспільстві.

3. Підвищений рівень оподаткування суб'єктів господарювання, що дає можливість державі повною мірою реалізовувати свої функції: соціальну, функцію охорони правопорядку, військового захисту тощо.

В усіх інших аспектах навряд чи доцільно стверджувати, що податкова система ЄС має суттєві переваги над українською системою оподаткування, відповідно, не має сенсу копіювати цю систему. Доцільним є справдження тих елементів цієї системи, які можуть надати українській економіці імпульсу, стабілізувати соціальне становище в державі, сприяти вирішенню надскладних політичних та військових завдань, які постали перед Україною.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. В Украине вводят прогрессивную шкалу подоходного налога [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://economics.lb.ua/state/2014/03/27/260939_ukraine_vvodyat_ progressivnuyu_shkalu.html.
2. В Украине хотят сократить количество налогов с 22 до 8 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://info-center.od.ua/exrss/14404-v-ukraine-hotyat-sokratit-kolichestvo-nalogov-s-22-do-8.html.
3. Карлін М.І. Фінанси країн Європейського Союзу / М.І. Карлін. – К. : Знання, 2011. – 639 с.
4. Мельник П.В. Податкова система та механізми її реалізації у перехідній економіці : автореф. дис. ... д. е. н. / П.В. Мельник. – К., 2001.– 32 с.

5. Міночкіна О.М. Розвиток системи податкового регулювання діяльності промислових підприємств в Україні : автореф. дис. ... к. е. н. / О.М. Міночкіна. – Х., 2006. – 22 с.
6. Налог на прибыль в странах Европы – рейтинг 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://riarating.ru/infografika/20140827/610628510.html.
7. Николаева Е.В. Сравнительный анализ налога на роскошь в зарубежных странах / Е.В. Николаева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ekonomika.snauka.ru/2014/05/5225.
8. Бетлій О., Джуччі Р., Кірхнер Р. ПДВ в Україні: чи спрацює інший непрямий податок ліпше? / [О. Бетлій, Р. Джуччі, Р. Кірхнер]. – Київ/Берлін, 2013. – 20 с.
9. Петик М.І. Перспективи модернізації податкової системи України в контексті європейської інтеграції / М.І. Петик, Л.А. Саварін // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – С. 271–278.
10. Податковий кодекс України (станом на 25.12.2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page.
11. Саенко А. Налог на прибыль в Евросоюзе / А. Саенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pravo.ua/article.php?id=10007501.
12. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія та практика становлення : автореф. дис. … д. е. н. / А.М. Соколовська – К., 2002. – 32 с.
13. Томнюк Т.Л. Адміністрування податків в Україні: організація та напрямки розбудови: автореф. дис. ... к. е. н. / Т.Л. Томнюк. – Тернопіль, 2009. – 20 с.
14. Тофан І. Проблематика оподаткування в країнах Євросоюзу / І. Тофан // Аграрна економіка. – 2012. – № 1-2. – Т. 5. – С. 78–82.
15. Хорошаєв Є.С. Формування інтегративної фіскальної моделі в Європейському Союзі : дис. … к. е. н. / Є.С. Хорошаєв. – К., 2007. – 215 с.

УДК 336.2.026

Боровик П.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Уманського національного університету садівництва

Сакалюк Н.В., Сулима С.А.
студенти
Уманського національного університету садівництва

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СПРАВЛЯННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕНТНИХ ПОДАТКІВ В АГРОСФЕРІ

PRESENT-DAY ISSUES OF CHARGING OF LAND RENT TAXES IN THE AGRICULTURE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми справляння земельних рентних податків в аграрній сфері економіки України. За результатами аналізу запропоновано шляхи вдосконалення механізмів справляння земельного податку, плати за оренду землі державної і комунальної власності та єдиного податку для суб'єктів аграрного бізнесу. Крім того, запропоновано запровадження в Україні податку на ринкові трансакції з землею та податку за монополізацію земельних ресурсів.

Ключові слова: податкове регулювання, земельні рентні податки в агросфері, земельний податок, плата за оренду земель державної та комунальної власності, єдиний податок для суб'єктів аграрного бізнесу.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы изымания земельных рентных налогов в сельскохозяйственной сфере экономики Украины. По результатам анализа предложены пути совершенствования механизмов изымания земельного налога, платы за аренду земли государственной и коммунальной собственности и единого налога для субъектов сельскохозяйственного бизнеса. Кроме того, предложено введение в Украине налога на рыночные трансакции с землей и налога за монополизацию земельных ресурсов.

Ключевые слова: налоговое регулирование, земельные рентные налоги в сельскохозяйственной сфере экономики, земельный налог, плата за аренду земель государственной и коммунальной собственности, единый налог для субъектов сельскохозяйственного бизнеса.

ANNOTATION

In the article investigational problems of taxation of agricultural lands are in Ukraine. As a result of analysis author's directions of perfection of mechanisms of production of land-tax, pay, are offered for the lease of earth of public and communal domain and single tax for agrarian business. In addition, authors are offer introduction of taxes on market transactions with earth and for monopolization of the landed resources.

Keywords: tax regulations, land tax payments, land tax, rents of state and municipal property, single tax for agrarian business.

Постановка проблеми. Незважаючи на фінансові негаразди у вітчизняній економіці, агросфера залишається чи не єдиною прибутковою галуззю, забезпечуючи продуктами населення та даючи змогу суб'єктам сільськогосподарського бізнесу проводити операції з реалізації аграрної продукції та продуктів її переробки на експорт. Тому важливим завданням для держави в умовах членства в СОТ та невідворотності курсу на європейську інтеграцію залишається податкове регулювання діяльності суб'єктів агробізнесу. Оскільки сільгосппідприємства в Україні насамперед сплачують рентні податкові платежі, зокрема земельний податок, єдиний податок та плату за оренду землі державної та комунальної власності, то саме ці податкові форми та проблеми податкового регулювання процесів використання земельних угідь сільськогосподарського призначення заслуговують на особливу увагу з боку дослідників податкових відносин в агросфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на викладене, цілком закономірним є те, що проблематиці земельного рентного оподаткування і землекористування в аграрному секторі економіки присвячено дослідження провідних вчених, серед яких варто виділити праці В. Голяна [4], М. Дем'яненка [5], В. Заяця [6], В. Синчака [10], Л. Тулуша [12], М. Федорова [1; 13], С. Юшка [14], Р. Ярулліна [15].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значну кількість публікацій щодо проблематики земельного рентного оподаткування та податкового регулювання процесів використання земельних ресурсів, враховуючи недоліки сучасних механізмів справляння податків за використання земельних ділянок сільськогосподарського призначення, беручи до уваги зміни в податковому законодавстві, що відбулися в зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України [9] та внесенням змін до механізмів нарахування і сплати земельних рентних податків, зважаючи на те, що під час реформування податкових механізмів в агросфері проблеми оподаткування сільгоспугідь не лише не були вирішені, але й навіть загострились. Тому нині нагальною є необхідність подальших наукових пошуків шляхів вдосконалення механізмів нарахування та сплати земельних рентних податків, що і стало першопричиною проведення цього дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо вдосконалення механізмів справляння земельних рентних податків в агросфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наразі земельний податок, плата за оренду землі державної та комунальної власності, а також єдиний податок для суб'єктів його справляння IV групи становлять сукупність земельних рентних податків. Їх повинні регулювати земельні відносини в аграрній галузі економіки та забезпечувати формування частини доходів бюджетів місцевого самоврядування, необхідних їм для виконання завдань, пов'язаних з охороною та поліпшенням сільськогосподарських угідь, а також виконанням органами місцевої влади інших функцій та повноважень [1–6; 10–15] (рис. 1).

Рис. 1. Земельні рентні податки в аграрній сфері економіки України

Джерело: авторська розробка на основі джерела [7]

Оскільки об'єктом справляння перелічених податкових форм є земельні площі, а базою справляння – нормативна грошова оцінка земельних угідь, проведена станом на 1 липня 1995 р. та проіндексована станом на початок звітного року (в основі якої розрахункові рентні доходи від продуктивного використання земельних ділянок), то їх в наукових публікаціях прийнято вважати земельними рентними податками [1, с. 215; 13, с. 118; 15, с. 45].

Зазначені платежі становлять сукупність податків, які повинні регулювати земельні відносини в аграрній галузі економіки та забезпечувати формування частини доходів бюджетів місцевого самоврядування, необхідних їм для виконання завдань, пов'язаних з охороною та поліпшенням сільськогосподарських угідь, а також виконанням органами місцевої влади інших функцій та повноважень [1–6; 11–15].

Зазначимо, що до 2015 р. земельні рентні податки формували незначну частину доходів зведеного бюджету та суттєво не впливали на земельні рентні відносини в агросфері [2–6; 11–15], що й було першопричиною трансформації цієї складової податкової системи України. В ході реформування системи земельних рентних податків суттєво зросли ставки земельного податку, було замінено чинний до 2015 р. фіксований сільськогосподарський податок на єдиний податок для суб'єктів його справляння IV групи, а також дещо змінено механізм нарахування плати за оренду землі державної та комунальної власності.

Найважливішим в системі земельних податкових платежів, без сумніву, є земельний податок, основні особливості механізму справляння якого схематично зображено на рисунку 2.

Крім земельного оподаткування, обов'язковою складовою земельних відносин є орендні земельні відносини (зокрема і щодо оренди земельних угідь державної та комунальної власності). Обов'язковим наслідком орендних земельних відносин з державними та комунальними угіддями є нарахування та сплата ще одного земельного податку – плати за оренду землі державної та комунальної власності.

Це єдиний в Україні податок, розміри якого з гектара угідь зазначені не в Податковому кодексі України чи інших нормативних актах з оподаткування, а визначаються договорами оренди земельних ділянок (рис. 3).

Третім земельним податковим платежем в Україні нині є єдиний податок для суб'єктів його справляння IV групи (до 2015 р. фіксований сільськогосподарський податок). Оскільки об'єкт оподаткування єдиним податком (для IV групи його платників) – земельні угіддя сільськогосподарського призначення, базою оподаткування ним є грошова оцінка таких земель та через механізм справляння цього податку, як і через земельний податок та орендну плату у його платників вилучається частина земельної ренти, то за своєю природою цей податок є земельним рентним податковим платежем.

Основні особливості сучасного механізму справляння єдиного податку для суб'єктів його справляння IV групи схематично наведені нами на рисунку 4.

Незважаючи на реформування механізмів справляння земельних рентних податків, що

Особливості справляння земельного податку в Україні:

– платники – власники земельних ділянок, земельних часток (паїв) та землекористувачі;
– база оподаткування – нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації, на розмір якого впливає індекс інфляції, а також площі земельних ділянок, грошову оцінку яких не проведено;
– ставка податку становить не більше 3% від їх нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь – не більше 1% від їх нормативної грошової оцінки;
– нарахування юридичними особами сум податку проводиться самостійно щороку станом на 1 січня і до 1 лютого поточного року. Вони подають до ДПІ за місцезнаходженням земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік, проте можуть обрати місячний термін подання звітності щодо земельного податку, що подається до 20 числа місяця, наступного за звітним;
– нарахування фізичним особам сум податку проводять органи державної податкової служби, які видають (надсилають) платникові до 1 липня поточного року податкове повідомлення-рішення про необхідність сплати податку;
– податок сплачують: юридичні особи – щомісяця протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного місяця, а фізичні особи – протягом 60 днів з дня вручення їм відповідного податкового повідомлення-рішення

Рис. 2. Особливості справляння земельного податку в Україні

Джерело: авторська розробка на основі джерела [7]

Платники	• орендарі земельних ділянок державної та комунальної власності;
Об`єкт справляння	• земельна ділянка, надана в оренду;
Розмір та умови сплати	• розмір та умови внесення орендної плати встановлюються у договорі оренди між орендодавцем (власником) і орендарем, проте він не може бути меншим для земель сільськогосподарського призначення від розміру земельного податку, для інших категорій земель – від трикратного розміру земельного податку, та не може перевищувати для земельних ділянок, наданих для розміщення, будівництва, обслуговування та експлуатації об'єктів енергетики, які виробляють електричну енергію з відновлюваних джерел енергії, враховуючи технологічну інфраструктуру таких об'єктів (виробничі приміщення, бази, розподільчі пункти (пристрої), електричні підстанції, електричні мережі), – 3% від нормативної грошової оцінки; для інших земельних ділянок, наданих в оренду, – 12% від нормативної грошової оцінки;
Порядок обчислення і сплати	• нарахування юридичними особами сум орендної плати проводиться самостійно. Щороку станом на 1 січня і до 1 лютого поточного року вони подають до ДПІ за місцезнаходженням земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік, проте можуть обрати місячний термін подання звітності з орендної плати, що подається до 20 числа місяця, наступного за звітним; • нарахування фізичним особам сум плати за оренду землі державної та комунальної власності проводиться органами державної податкової служби, які видають (надсилають) платникові до 1 липня поточного року податкове повідомлення-рішення про необхідність сплати цього податку ; • сплачують: юридичні особи – щомісяця протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного місяця, а фізичні особи – протягом 60 днів з дня вручення їм відповідного податкового повідомлення-рішення

Рис. 3. Особливості механізму справляння плати за оренду землі державної та комунальної власності

Джерело: авторська розробка на основі джерела [7]

Платники	• сільгоспвиробники, які не реалізують підакцизні товари, не мають податкової заборгованості, мають сільгоспугіддя та в яких виручка від реалізації сільськогосподарської чи іншої власної продукції за попередній звітний рік складає не менше 75% від загального валового доходу;
Об`єкт справляння	• площа сільськогосподарських угідь та земель водного фонду, що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, зокрема умовах оренди;
База справляння	• нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня звітного року;
Ставки податку, встановлені у відсотках від бази справляння у таких розмірах:	• для ріллі, сіножатей і пасовищ більшості видів – 0,45%; • для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,27%; • для багаторічних насаджень (крім розташованих у гірських зонах та на поліських територіях) – 0,27%; • для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,09%; • для земель водного фонду – 1,35%; • для ріллі, сіножатей і пасовищ сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті – 3%;
Порядок обчислення і сплати	• податковий період – календарний рік (платники самостійно обчислюють суму податку щороку на 1 січня і не пізніше 20 лютого поточного року подають до ДПІ декларацію); • сплачується поквартально до 30 дня за звітним кварталом, проте в I та II кварталах – по 10%, у III кварталі – 50%, у IV кварталі – 30% від річної суми єдиного податку; • у разі виявлення в ходв перевірки порушення порядку нарахування і сплати єдиного податку платники переходять на загальну систему оподаткування з наступного місяця та за період, в якиму виявлено таке порушення, йому нараховуються податки і збори на основі загальних умов оподаткування, а також штрафні санкції; • платники єдиного податку четвертої групи звільнені від сплати податку на прибуток підприємств, податку на додану вартість, податку на майно крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються для ведення сільськогосподарського товаровиробництва, рентної плати за спеціальне використання води

Рис. 4. Основні особливості сучасного механізму справляння єдиного податку для суб'єктів малого бізнесу IV групи

Джерело: авторська розробка на основі джерела [7]

відбулось в Україні шляхом внесення змін до Податкового кодексу [7; 8; 9], варто зазначити, що сучасні механізми справляння всіх земельних рентних податкових платежів мають чимало недоліків, до основних з яких можна зарахувати (рис. 5):

– відсутність зв'язку між розмірами земельного податку з гектара угідь та фактичною величиною рентних доходів від землекористування;

– те, що розмір плати за оренду аграрних угідь з гектара угідь зазначений не в Податковому кодексі України чи інших нормативно-правових актах стосовно оподаткування, а визначається договорами оренди земельних ділянок;

– те, що механізм справляння єдиного податку з суб'єктів аграрного бізнесу дає можливість оптимізувати податкове навантаження окремих бізнес-структур через використання спрощеного режиму прямого оподаткування крупними фірмами (шляхом створення кількох афільованих структур) зумовлює дефіцит коштів в бюджетах муніципалітетів аграрних регіонів, необхідних їм на фінансування землеохоронних робіт;

– те, що єдиний податок в агросфері створює суперпільгові умови прямого оподаткування для тепличних комбінатів;

– відсутність податку на ринкові трансакції з сільськогосподарськими угіддями;

– відсутність податку за монополізацію земельних угідь сільськогосподарського призначення [1–8; 11–14].

Водночас оптимальні механізми справляння земельних рентних податків повинні забезпечити поєднання інтересів аграрних товаровиробників та муніципалітетів при формуванні доходної бази місцевих бюджетів, забезпечення належного фінансування заходів з охорони і поліпшення природних ресурсів, стимулювання розвитку ринку земель

сільськогосподарського призначення, а також комплексне регулювання земельних відносин через оподаткування угідь [5, с. 20; 11, с. 156; 12, с. 42].

Тому, враховуючи недоліки сучасних механізмів справляння земельних рентних податкових платежів, першочерговими шляхами вдосконалення порядків їх нарахування і сплати в Україні повинні бути (рис. 6):

– розробка та запровадження нового порядку визначення бази справляння земельного податку, що має ґрунтуватись на основі щорічних розрахункових рентних доходів від вирощування основних для відповідного регіону культур;

– внесення змін до чинного законодавства стосовно того, щоб розміри ставок плати за оренду землі державної та комунальної власності встановлювались не в договорах оренди землі, а в законодавчому порядку;

– посилення рівня відповідальності платників єдиного податку за операції, метою яких є оптимізація податкового навантаження таких платників та їх контрагентів;

– зобов'язання платників єдиного податку четвертої групи сплачувати податок за землі сільськогосподарського призначення, забезпечивши за рахунок мобілізованих сум цього податку цільове фінансування робіт, пов'язаних з охороною і відновленням земельних ресурсів, або ж запровадити механізм бюджетного перерозподілу частини мобілізованого єдиного податку з суб'єктів агробізнесу на фінансування зазначених робіт;

– запровадження ставки єдиного податку для тепличних комбінатів у розмірі 2% від їх виручки;

– запровадження податку на ринкові трансакції з сільськогосподарськими угіддями;

– запровадження податку за монополізацію земельних угідь сільськогосподарського призначення.

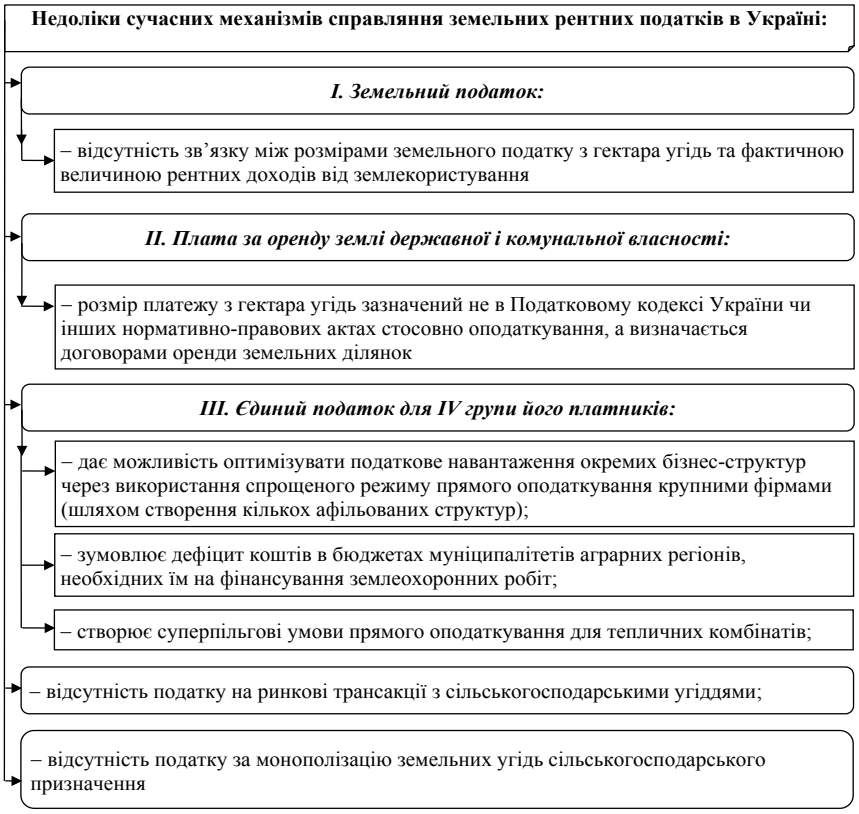


Рис. 5. Ключові недоліки механізмів справляння земельних рентних податків в Україні

Джерело: авторське узагальнення за матеріалами джерел [1–8; 11–14]

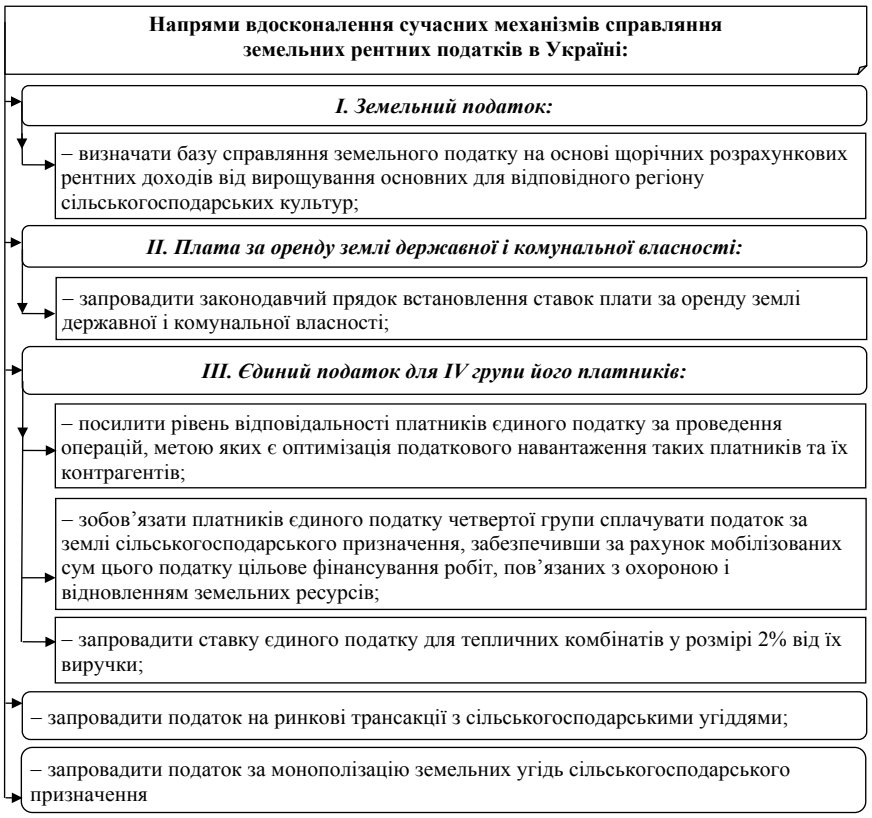


Рис. 6. Напрями вдосконалення механізмів оподаткування сільськогосподарських угідь в Україні

Джерело: авторська розробка

Саме перелічені заходи підвищать як фіскальні, так і регулюючі властивості земельного рентного оподаткування, що є важливим завданням на сучасному етапі розвитку земельних відносин.

Висновки. Сучасні механізми справляння земельних рентних податків, що функціонують в Україні, мають суттєві недоліки, зумовлені недостатніми фіскальними та регулюючими властивостями зазначених податкових форм.

Шляхами вдосконалення порядку справляння земельних рентних податкових платежів, як показали результати дослідження, мають бути: визначення бази справляння земельного податку на основі щорічних розрахункових рентних доходів від вирощування основних для відповідного регіону сільськогосподарських культур, встановлення ставок плати за оренду землі державної та комунальної власності не в договорах оренди землі, а в законодавчому порядку, зобов'язання платників єдиного податку IV групи сплачувати податок за землі сільськогосподарського призначення, забезпечивши за рахунок мобілізованих сум цього податку цільове фінансування робіт, пов'язаних з охороною і відновленням земельних ресурсів, запровадження ставки єдиного податку для тепличних комбінатів у розмірі 2% від їх виручки, а також запровадження податку на ринкові трансакції з сільськогосподарськими угіддями та податку за монополізацію земельних угідь сільськогосподарського призначення.

Подальші наукові пошуки в даній галузі економічних досліджень, на наше переконання, слід присвятити розробці механізмів справляння податку на ринкові трансформації з сільськогосподарськими угіддями та податку за монополізацію земельних угідь сільськогосподарського призначення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко, М.М. Федоров та ін. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
2. Боровик П.М. Проблеми податкового регулювання земельних відносин в агросфері в умовах євроінтеграції / П.М. Боровик, П.К. Бечко, С.М. Броварна // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 9. – С. 92–96.
3. Боровик П.М. Проблеми адміністрування та напрями вдосконалення механізму справляння єдиного податку в Україні / П.М. Боровик, С.М. Колотуха, В.П. Бечко // Бухгалтерський облік і аудит : науково-практичний журнал. – 2015. – № 2–3 – С. 14–19.
4. Голян В.А. Економічний механізм природокористування: яким йому бути? / В.А. Голян // Агросвіт. – 2007. – № 8. – С. 5–12.
5. Дем'яненко М.Я. Проблеми адаптації податкової системи до умов агропромислового виробництва / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 17–25.
6. Заяць В.М. Напрями розвитку системи оподаткування та оцінки нерухомості в Україні / В.М. Заяць // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 41–49.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon6.rada.gov.ua/laws/ show/2755-17.
8. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28.12.2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon6.rada.gov.ua/laws/show/71-19.
9. Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України від 28.12.2014 р. № 80-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon6.rada.gov.ua/laws/show/80-19/page2.
10. Синчак В.П. Концепція удосконалення системи оподаткування у сільському господарстві / В.П. Синчак // Університетські записки. – 2008. – № 4. – С. 425–429.
11. Тулуш Л.Д. Напрями вдосконалення механізмів справляння земельних податкових платежів в аграрній сфері / Л.Д. Тулуш, П.М. Боровик, І.В. Мережко // Наука й економіка : науково-теоретичний журнал ХЕУ. – 2012. – Вип. 1(25) – С. 154–159.
12. Тулуш Л.Д. Реформування механізму прямого оподаткування сільськогосподарських підприємств / Л.Д. Тулуш // Економіка АПК. – 2014. – № 10. – С. 34–45.
13. Федоров М.М. Економічні проблеми земельних відносин у сільському господарстві / М.М. Федоров – К. : ННЦ ІАЕ, 1998. – 263 с.
14. Юшко С.В. Фіксований сільськогосподарський податок: історія та перспективи застосування / С.В. Юшко // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 63–72.
15. Яруллин Р.Р. Земельные рентные платежи сельскохозяйственных предприятий / Р.Р. Яруллин. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 200 с.

УДК 336.225.611

Бугай Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Національного університету державної податкової служби України

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТИТУТУ РАЗОВОГО ДЕКЛАРУВАННЯ В ОПОДАТКУВАННІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ПОДАТКОВІЙ СИСТЕМІ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF SINGLE DECLARATION'S APPLICATION IN THE PERSONAL INCOME TAXATION OF THE NATIONAL TAX SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність поняття «інститут разового декларування», представлено авторське бачення його структурних елементів: мети, завдання, об'єкту та суб'єктів. Встановлено, що в умовах сьогодення основними причинами проведення разового декларування в Україні є не політичні, а економічні причини. Обґрунтовано, що умовами ефективності практичної реалізації разового декларування в національній податковій системі є: короткостроковість (до одного року) та разовість проведення даного заходу, розширення повноважень фіскальних органів та органів переслідування за правопорушення в податковій сфері та посилення відповідальності платників податків за приховування таких активів відразу після проведення разового декларування, проведення широкої рекламно-пропагандистської компанії, комп'ютеризація та уніфікація баз даних, формування системи інституційного забезпечення реалізації інституту разового декларування та надання державою гарантій конфіденційність поданої громадянами інформація про податкові упущення.

Ключові слова: інститут разового декларування, оподаткування фізичних осіб, податкова амністія, податкове навантаження, платник податків, тіньова економіка.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность понятия «институт разового декларирования», представлено авторское видение его структурных элементов: цели, задач, объекта и субъектов. Установлено, что основными причинами проведения разового декларирования в Украине являются не политические, а экономические причины. Обосновано, что условиями эффективности практической реализации разового декларирования в национальной налоговой системе являются: краткосрочность (до одного года) и разовость проведения данного мероприятия, расширение полномочий фискальных органов и органов преследования за правонарушения в налоговой сфере и усиление ответственности налогоплательщиков за сокрытие таких активов сразу после проведения разового декларирования, проведение широкой рекламно-пропагандистской компании, компьютеризация и унификация баз данных, формирования системы институционального обеспечения реализации института разового декларирования и предоставления государством гарантий конфиденциальности представленной гражданами информация о налоговых упущения.

Ключевые слова: институт разового декларирования, налогообложение физических лиц, налоговая амнистия, налоговая нагрузка, налогоплательщик, теневая экономика.

ANNOTATION

In the article the essence of the concept of «single declaration Institute» presents the author's vision of its structural elements: objectives, tasks, object and subjects. Found that in the present circumstances, the main causes of a single declaration in Ukraine is not political, and economic reasons. Proved that the conditions of effective practical implementation of a single declaration in the national tax system are: short-term (1 year) and one-time of the event, empowerment fiscal authorities and prosecution for offenses in the tax field and increasing the responsibility of taxpayers for concealment of assets once of a single declaration, a broad advertising and promotional company, computerization and standardization of databases, the formation of institutional support for the implementation of the Institute and provide a single declaration of state guarantees confidentiality of information submitted by citizens on tax omission.

Keywords: institute of valid for one occasion declaration, taxation of physical persons, tax amnesty, tax loading, taxpayer, shadow economy.

Постановка проблеми. Інститут разового декларування в оподаткуванні фізичних осіб має широку практику застосування в іноземних державах, зокрема, Австралії, Італії, Іспанії, Латвії, Німеччині, США, Франції, Швеції, Фінляндії. У більшості з них через використання інституту разового декларування було проведено податкову амністію доходів громадян. З його допомогою держава прагне, по-перше, згенерувати (одноразово) зростання податкових надходжень до державного бюджету, по-друге, посилити податкову дисципліну платників податків.

Варто відзначити, що в умовах сьогодення питання звільнення від фінансової, адміністративної або кримінальної відповідальності платників податків, зборів (обов'язкових платежів) за недекларування або умисне ухилення від сплати податкових зобов'язань набуває особливої актуальності та активно обговорюється на рівні вищих посадових осіб держави. Так, Кабінетом Міністрів України та Національним банком України підготовлено спільну Постанову від 11.03.2015 р. № 99 «Про затвердження плану заходів на 2015 рік із запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення», пунктом 3 якої визначено: «Вивчити питання щодо необхідності внесення змін до Податкового кодексу України стосовно особливого порядку одноразового декларування фізичними особами коштів, майна та валютних цінностей для подальшого контролю за витратами і доходами громадян із застосуванням непрямих методів» [1]. Таким чином, найближчим часом варто очікувати на ініціативи

Міністерства фінансів та Державної фіскальної служби України щодо проведення разового декларування доходів, майна та фінансового стану фізичних осіб за «нульовим варіантом».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання підвищення ефективності функціонування податкової системи через проведення легалізації доходів, з яких не були сплачені податки, є далеко не новим як в юридичній, так і в економічній науці. До його дослідження у різних аспектах у своїх роботах звертались А.М. Новицький, Т.А. Коляда, Л.М. Касьяненко [2], І.Є. Криницький [3], Н.Г. Поплечіва [4], О. Барановський [5], Н.М. Краус [6], Т.Д. Устинова [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак варто вказати на те, що у вітчизняній науці практично відсутня належна база науково-теоретичних розробок даного інституту. У зв'язку з цим виникає нагальна необхідність у дослідженні теоретичних засад використання інституту разового декларування в оподаткуванні фізичних осіб в національній податковій системі.

Мета статті – дослідити сутність дефініції «інститут разового декларування» та охарактеризувати зміст його структурних елементів; з'ясувати причини проведення разового декларування в Україні та виокремити умови успішного проведення такого декларування в нашій державі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні ідея запровадження особливого порядку добровільного декларування фізичними особами раніше отриманих доходів, з яких в свій час не було сплачено податки в національній податковій системі, обговорюється вже не перший рік, в тому числі і на законодавчому рівні. Варто відзначити, що на розгляд Верховної Ради України неодноразово вносились відповідні проекти законів. Вперше дане питання було підняте в 2000 р. після внесення на розгляд законодавчого органу нашої держави законопроектів «Про легалізацію доходів фізичних осіб, з яких не сплачені податки, збори (обов'язкові платежі) до бюджетів та державних цільових фондів» (№ 5376) та «Про податкову амністію» (№ 5376 – 1). У 2001 р., було внесені законопроекти «Про амністію осіб, які вчинили окремі господарські або посадові злочини, і легалізацію доходів фізичними особами» (№ 6357), у 2002 р. – «Про економічну амністію» (№ 219), у 2009 р. – «Про легалізацію доходів юридичних та фізичних осіб» (№ 1289) та у 2010 р. – «Про амністію доходів, з яких не сплачено податки, збори (обов'язкові платежі) до бюджетів та державних цільових фондів» (№ 6071).

Останні законодавчі ініціативи щодо запровадження інституту разового декларування в Україні було викладено у проекті закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)» № 1578 від 22.12.2014 р. У даному законопроекті передбачалось добровільне разове («нульове») декларування доходів, майна та фінансового стану, в тому числі одержаних з порушенням законодавства України з питань оподаткування, валютного регулювання (формування «вхідного» залишку для подальшого контролю видатків). Основними новаціями, які передбачались в цьому законопроекті, були: по-перше, для громадян, які не подадуть разову декларацію, задекларованими вважалися б вартість активів у розмірі 200 тис. грн.; по-друге, при декларуванні готівкових коштів у сумі понад 200 тис. грн. такі кошти необхідно було внести на рахунки в банки та зберігатись на них не менше року з дня внесення на банківський рахунок; по-третє, у випадку декларування готівки у сумі понад 200 тис. грн. без внесення на банківські рахунки або у разі порушення строків перебування таких коштів на рахунках в банках фізична особа протягом місяця з дня завершення терміну здійснення разового декларування (з дня зняття коштів з банківських рахунків) повинна сплатити до бюджету 3% від задекларованої суми (від знятої суми).

Що стосується перерахованих вище законопроектів, то вони відрізняються за предметом правового регулювання, суб'єктами, інструментарієм, а також заходами впливу (наприклад, якщо одні пропонують повне звільнення від сплати податків і зборів з раніше незадекларованих доходів, то інші припускають лише часткове звільнення від відповідальності – від адміністративної та кримінальної, але не звільняють суб'єктів податкової амністії від обов'язків зі сплати зобов'язань з податків та зборів). Спільною у названих проектах законів є мета, яка полягає не у наповненні дохідної частини бюджету (зважаючи на звільнення декларанта не лише від відповідальності за допущене раніше податкове правопорушення, але і від сплати податків), а у створенні підґрунтя для переходу до гармонізованих відносин між платниками податків і державою, що в перспективі забезпечить системність та ефективність протидії корупції.

Досліджуючи теоретичні засади використання інституту разового декларування в оподаткуванні фізичних осіб, слід визначитись із сутністю дефініції «інститут разового декларування». У фаховій літературі та законодавчих документах даний термін є синонімічним з поняттями «одноразове декларування», «нульове декларування», «разова податкова амністія». Вважаємо, що «інститут разового декларування» – це сукупність юридичних норм, які регулюють відносини щодо волевиявлення платника податків заявити про отримані ним за певний термін доходи та майно, що надається в податкові органи шляхом подання документів за затвердженою формою (разової декларації).

Сутність інституту разового декларування доцільно розглядати через зміст його осно-

вних структурних елементів: мети, завдання, об'єктів та суб'єктів. Авторське бачення структурних елементів разового декларування представлено в таблиці 1.

Безперечно, проведення разового декларування має свої причини, які не завжди знаходяться на поверхні. Історично амністії мали політичний підтекст і оголошувалися вищим державним керівництвом для підтримки свого авторитету та створення сприятливого іміджу монарха або диктатора в очах простих громадян, тому одним з основних приводів оголошення амністій багато дослідників цього явища визнають свого роду «політичний» аспект. Якщо звільнення від фінансової, адміністративної або кримінальної відповідальності платників податків, зборів (обов'язкових платежів) за недекларування або умисне ухилення від сплати податкових зобов'язань дійсно має політичні цілі (наприклад, підтримка правлячої партії перед виборами), то їх досягнення буде залежати від масштабів амністії та умов її проведення. Але в будь-якому разі, це навряд чи надихне громадян, які мають незначні розміри доходів – адже вони вчасно і чесно платили податки зі своїх надходжень, а виявляється, що могли б і не поспішати зі сплатою [8].

В умовах сьогодення вагоме місце серед причин проведення податкових амністій шляхом використання інституту разового декларування посідають економічні негаразди. Так, в Україні протягом останніх років реальні доходи громадян (індивідуальних підприємців та осіб, які працюють за наймом) приховуються за допомогою використання різних схем. Прагнення платників податків мінімізувати суму сплачуваних податків є іманентною рисою поведінки навіть добросовісних платників податків. Це пов'язано з тим, що з руйнуванням командно-адміністративної економічної системи і формуванням ринкової економіки в Україні відбулося значне збільшення податкового навантаження на фізичних осіб. Так, в нашій державі податки на працю протягом 2000–2013 рр. переважають у загальній структурі податкових надходжень та займають значну частку у ВВП (табл. 2). Основними показниками податкового навантаження на споживання та фактори виробництва є частки податків на споживання, працю і капітал у ВВП (їх фіскальна ефективність) та відповідні імпліцитні ставки оподаткування.

На основі розрахованих імпліцитних ставок податків встановлено, що податкове навантаження на економіку України надзвичайно велике, а його розподіл є непропорційним. На основі аналітичних даних, поданих у таблиці 2, можна дійти висновку, що основний тягар оподаткування припадає на трудові ресурси, тобто на фізичних осіб.

Рис. 1. Динаміка рівня тіньової економіки за методом незареєстрованої зайнятості у 2010–2013 рр., % від обсягу офіційного ВВП

Джерело: [10]

Наслідком високого рівня податкового навантаження на фізичних осіб є тінізація ринку праці. Згідно розрахунків, проведених Міністерством економічного розвитку і торгівлі [10] за методом незареєстрованої зайнятості, за яким рівень тіньової економіки обчислюється шляхом визначення кількості працюючих у тіні та за тіньовими витратами часу (агрегований рівень тінізації економіки за методом незареєстрованої зайнятості визначається як середня

Таблиця 1

Зміст структурних елементів дефініції «інститут разового декларування»

Елемент	Зміст елементу
Мета	- досягнення рівності при оподаткуванні доходів, майна та фінансового стану суб'єктів оподаткування та мінімізація ухилень від сплати податку на доходи фізичних осіб
Завдання	- створення умов для швидкого, простого і надійного повернення в оборот легалізованого майна, включаючи кошти; - створення передумов для побудови сучасної європейської податкової системи
Об'єкт	- доходи у вигляді коштів у національній та іноземній валютах як у готівковій, так і безготівковій формі, банківські метали, цінні папери, а також частки (паї) у майні юридичних осіб, в т. ч. частки (паї) у майні юридичних осіб або фінансові інструменти, належні чи передані в управління іншій особі, стосовно яких особа є вигодоодержувачем, інші майнові (речові) та немайнові права, які можуть бути об'єктом комерційних операцій, рухоме та нерухоме майно, в тому числі з яких не були сплачені податки і збори до бюджетів та/або які не були задекларовані в порушення законодавства з питань оподаткування, валютного регулювання, а також сума неповернутих позик (кредитів) або інших боргових зобов'язань особи за укладеним нею цивільно-правовим договором, яка перевищує встановлену законодавством суму
Суб'єкт	- органи державної влади, що забезпечують формування та практичну реалізацію разового декларування доходів, майна та фінансового стану суб'єктів оподаткування; - громадяни України – платники податку з доходів фізичних осіб та особи, що не мають громадянства України, але проживають на її території і є платниками податку з доходів фізичних осіб

Джерело: побудовано автором

Таблиця 2

Частка податків на споживання у податкових надходженнях, у ВВП та динаміка імпліцитних ставок податків на працю, капітал і споживання в Україні (2000–2013 рр.)

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
у податкових надходженнях														
податки на працю	46,0	49,9	49,3	49,5	48,7	44,7	44,4	47,4	46,0	48,9	50,3	46,2	45,1	43,7
податки на капітал	22,1	20,4	18,8	21,7	20,6	19,5	16,9	16,6	16,3	13,0	13,4	14,2	13,8	12,9
податки на споживання	31,9	29,7	31,8	28,8	30,6	35,8	38,7	36,0	37,6	38,0	36,3	39,6	41,2	43,4
У ВВП														
всього	27,4	27,6	30,8	30,9	30,4	34,7	36,2	35,5	36,9	35,4	34,5	35,9	30,5	31,7
податки на працю	12,6	13,8	15,2	15,3	14,8	15,5	16,1	16,8	17,0	17,3	17,4	16,6	11,3	11,3
податки на капітал	6,1	5,6	5,8	6,7	6,3	6,8	6,1	5,9	6,0	4,6	4,6	5,1	4,8	4,7
податки на споживання	8,7	8,2	9,8	8,9	9,3	12,4	14,0	12,8	13,9	13,5	12,5	14,2	14,4	15,7
динаміка імпліцитних ставок податків на працю, капітал і споживання в Україні														
Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
податки на працю	29,8	32,6	33,3	33,5	32,5	31,6	32,6	34,4	34,3	35,1	34,7	20,8	23,4	21,4
податки на капітал	26,0	20,0	21,3	22,8	19,7	24,2	21,8	19,8	20,2	17,6	17,7	19,1	19,4	19,1
податки на споживання	16,1	14,9	17,8	16,3	17,8	21,7	23,9	21,7	22,7	21,1	19,8	21,4	21,1	21,6

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби України згідно методики [9]

арифметична за двома показниками – рівнем тіньової економіки, розрахованим відповідно за кількістю працюючих у тіні та за тіньовими витратами часу) за період з 2010 по 2013 р., простежується зростаюча динаміка рівня тіньової економіки в нашій державі (рис. 1).

Таким чином, значне податкове навантаження на фонд оплати праці залишається однією з основних причин тінізації економіки України. Це підтверджується даними рейтингу Глобальної конкурентоспроможності 2014/2015 [11], відповідно до якого Україна посідає критичну позицію за індикатором «вплив податків на стимули до праці» – 135-е місце зі 144-х країн.

Значні розміри тіньового капіталу призводять до криміналізації економічних взаємовідносин у країні, що, в свою чергу. знижує темпи економічного розвитку і стримує процес залучення іноземних інвестицій в країну. Тому ідея проведення податкової амністії прихованих від оподаткування коштів через використання інституту разового декларування, як альтернативи залучення іноземних кредитів, є прийнятною і може сприяти вирішенню ряду економічних проблем.

Успіх проведення разового декларування в будь-якій країні, зокрема і в Україні, залежить від виконання наступних умов [12]:

– одноразовість проведення;

– серйозні гарантії незастосування заходів відповідальності;

– збереження конфіденційності інформації;

– неконфіскаційний характер;

– масштабність роз'яснювальної та пропагандистської кампаній;

– поєднання амністії з подальшим посиленням податкового контролю та зростанням небезпеки притягнення до відповідальності за практику недобросовісної поведінки у сфері оподаткування.

Вважаємо, що основною умовою є одномоментність проведення такого декларування. Тобто держава пропонує повне або часткове звільнення від сплати податків разово і лише в певний визначений часовий проміжок. Це пов'язано з тим, що амністія повинна бути чітко одноразовою, адже у платників податків може виникнути спокуса продовжувати накопичувати «тіньові» доходи, сподіваючись на нові амністії. Так, громадяни повинні розуміти, що після проведення разового декларування в подальшому заходи податкового контролю будуть посилені, і уникати уваги податкових органів стане значно складніше. Для профілактики поширення серед платників податків переконаності у можливій повторності податкової амністії по закінченні термінів подачі заявок на амністію законодавство, спрямоване на боротьбу з тіньовою економікою, має бути посилене, що дозволить продемонструвати переваги легальної роботи [13]. Варіантом такого посилення може бути використання непрямих методів визначення доходів платника податку.

Також в значній мірі успіх проведення разового декларування залежить від легкості, простоти і зрозумілості цього процесу. Варто наголосити на тому, що звільнення від фінансової, адміністративної або кримінальної відповідальності платників податків за ухилення від сплати

податкових зобов'язань не вирішує проблему законодавчих прогалин, що дозволяють уникати оподаткування. Тобто без подальшого вдосконалення податкового законодавства проведення разового декларування призведе лише до необхідності проведення наступної амністії, а сам по собі цей метод буде приречений на невдачу.

Крім того, для проведення разового декларування громадяни повинні довіряти державі і владі. Адже, по-перше, держава повинна гарантувати звільнення від майбутніх судових переслідувань та від кримінальної відповідальності, а також надати суспільству гарантії того, що кошти, виручені від легалізації капіталів, в повному обсязі будуть передані до державного бюджету і направлені на вирішення проблем соціально-економічного розвитку країни.

Цивілізований розвиток суспільства в нашій країні потребує такої собі «відправної точки», яка завершує перехідний процес попереднього накопичення капіталу. Цією «точкою», на нашу думку, могло би стати разове декларування доходів і майна фізичних осіб з одночасним посиленням боротьби з відмиванням «брудних» коштів. Вважаємо, що сама ідея проведення амністії виведених з-під оподаткування коштів як альтернативного джерела збільшення фінансових ресурсів держави є слушною і може сприяти вирішенню ряду економічних проблем. Однак вона є допоміжним заходом у контексті проведення радикальної економічної реформи, покращення адміністрування податків, встановлення партнерських взаємовідносин між платниками податків та Державною фіскальною службою України, наведення порядку у сфері забезпечення прав власності, забезпечення дієвого та спрощеного валютного контролю, поліпшення макроекономічної ситуації, зниження податкового навантаження на економіку, тобто створення сприятливого інвестиційного клімату в країні. Тільки за таких умов разове декларування буде успішним. [14].

Висновки. Отже, під інститутом разового декларування розуміється відокремлена система юридичних норм, які регулюють певну групу однорідних суспільних відносин щодо волевиявлення платника податків заявити про отримані ним за певний термін доходи та майно, що надається в податкові органи шляхом подання документів за затвердженою формою (разової декларації), елементами якого є: мета, завдання, суб'єкти та об'єкти.

Необхідними умовами ефективності запровадження разового декларування в національній податковій системі є: короткостроковість (до одного року) та разовість проведення даного заходу, розширення повноважень фіскальних органів та органів переслідування за правопорушення в податковій сфері та посилення відповідальності платників податків за приховування таких активів відразу після проведення разового декларування, проведення широкої рекламно-пропагандистської кампанії, комп'ютеризація та уніфікація баз даних, формування системи інституційного забезпечення реалізації інституту разового декларування та надання державою гарантій конфіденційності поданої громадянами інформації про податкові упущення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження плану заходів на 2015 рік із запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення : Постанова Кабінету Міністрів України та Національного банку України від 11.03.2015 р. № 99 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/99-2015-%D0%BF.
2. Новицький А.М. Легалізація коштів, з яких не було сплачено податки : [науково-практичне видання] / А.М. Новицький, Т.А. Коляда, Л.М. Касьяненко. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2007. – 158 с.
3. Криницький І.Є. Податкова амністія та податкова пільга: проблема співвідношення / І.Є. Криницький // Право та управління. – 2012. – № 3. – С. 228–240.
4. Поплічева Н.Г. Роль держави в запровадженні фінансової амністії / Н.Г. Поплічева // Теорія та практика державного управління. – 2010. – № 3. – С. 1–8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tpdu/2010_3/doc/3/19.pdf.
5. Барановський О. Проблеми власності та легалізації капіталів і доходів в Україні / О. Барановський // Національна безпека і оборона. – 2004. – № 2. – С. 2–13.
6. Краус Н.М. Механізм податкової взаємодії тіньового та офіційного секторів / Н.М. Краус // Економіка і регіон. – 2009. – № 4. – С. 197–202.
7. Устинова Т.Д. Новая конструкция ответственности за легализацию денежных средств или иного имущества, приобретенного преступным путем / Т.Д. Устинова // Современное право. – 2002. – № 12. – С. 8–11.
8. Емельянцева М. Налоговая амнистия: смысл и реальный эффект / М. Емельянцева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rapsinews.ru/legislation_publication/20110816/254623193.html.
9. Єфименко Т.І., Соколовська А.М., Тимченко О.М., Башко В.Й., Петраков Я.В. Динаміка податкового навантаження в Україні в контексті реалізації податкової реформи : [монографія] / [Т.І. Єфименко, А.М. Соколовська, О.М. Тимченко, В.Й. Башко, Я.В. Петраков] ; ред.: Т.І. Єфименко, А.М. Соколовська. – К. : ДННУ «Акад. фінанс. упр.», 2013. – 491 с.
10. Тенденції тіньової економіки в Україні у 2014 році : матеріали Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/.
11. The Global Competitiveness Index 2014–2015 [Electronic resource]. – Access mode : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf.
12. Налоговая амнистия: мировой опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.roche-duffay.ru/articles/amnesty.htm.
13. Пробачити і допустити [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.finance.ua/ua/~/2/90/all/2012/06/18/281762.
14. Коляда Т. Налоговая амнистия: украинские перспективы / Т. Коляда., Ю. Прозоров // Финансовый директор. – 2003. – № 3. – С. 29–34.

УДК 336.76:336.714:330.322

Васильчук І.П.
кандидат економічних наук, доцент
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету

РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНИХ ІНДЕКСІВ У ПІДТРИМЦІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЙ

ROLE OF SUSTAINABLE INDICES IN THE ENHANCEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN CORPORATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено методологію формування таких індексів, як MSCI KLD 400 Social Index, Dow Jones Sustainability Index (DJSI), MSCI World ESG Index, MSCI All Country World Index, FTSE4 Good Global Index. Виявлено, що кожен провайдер індексу чи рейтингу має свої методики їх формування та оцінювання компаній, проте загальним є використання переважно стратегій негативного відбору (зокрема, виключення) та стратегій, заснованих на позитивних критеріях (насамперед «кращий в групі»). Встановлено, що всі критерії обов'язково розглядають три перспективи – екологічну, соціальну та корпоративного управління (на додаток до фінансового аналізу). Доведено, що соціально-відповідальне інвестування приносить вигоди як інвесторам, так і корпораціям. Це проявляється у підвищеному курсі акцій таких корпорацій та підвищеній дохідності для інвесторів.

Ключові слова: сталий розвиток, соціально-відповідальне інвестування, сталі корпорації, соціально-відповідальні індекси, ЕСКУ-критерії (ESG-issue), фінансова дохідність, ринкова вартість корпорації.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована методология формирования таких индексов, как MSCI KLD 400 Social Index, Dow Jones Sustainability Index (DJSI), MSCI World ESG Index, MSCI All Country World Index, FTSE4 Good Global Index. Выявлено, что каждый провайдер индекса или рейтинга имеет свои методики их формирования и оценки компаний, однако общим является использование преимущественно стратегий негативного отбора (в частности, исключения) и стратегий, основанных на положительных условиях (прежде всего «лучший в группе»). Установлено, что все критерии обязательно рассматривают три перспективы – экологическую, социальную и корпоративного управления (в дополнение к финансовому анализу). Доказано, что социально-ответственное инвестирование приносит выгоды как инвесторам, так и корпорациям. Это проявляется в повышенном курсе акций таких компаний и повышенной доходности для инвесторов.

Ключевые слова: устойчивое развитие, социально-ответственное инвестирование, устойчивые корпорации, социально-ответственные индексы, ЭСКУ-критерии (ESG-issue), финансовая доходность, рыночная стоимость корпорации.

ANNOTATION

Therefore the rating methodology and assessment methods underlying such biggest sustainability indexes as MSCI KLD 400 Social Index, Dow Jones Sustainability Index (DJSI), MSCI World ESG Index, MSCI All Country World Index, FTSE4 Good Global Index were analyzed in detail and compared. Comparative analysis revealed that each provider of index or rating has its own method for evaluation of companies and for achieving of "superior" rating composition. However the most common methods used are negative (e.g. method of exclusions) and positive screening (e.g. "best-in-class"- approach). It was also found that all existing methods mostly consider the criteria from three perspectives of sustainable development – environmental, social and corporate governance (so called ESG-issues) in addition to financial analysis. As a result was concluded that the companies, which are building their strategies on the basis of sustainable development are more attractive to investors. This is reflected in the higher stock prices of such companies and in the higher returns to investors.

Keywords: sustainable development, socially responsible investing, sustainable corporations, socially responsible indexes, ESG-issues, financial profitability, market value of the corporation.

Постановка проблеми. Концепція сталого розвитку отримала безпрецедентну увагу протягом останніх кількох років, що зумовлено тенденціями та процесами розвитку світової економіки і цивілізації. Запорукою досягнення цілей сталого розвитку є імплементація його засад у діяльність економічних агентів, насамперед бізнесу, як виробничого, так і фінансового секторів економіки. Фінансування програм та заходів зі сталого розвитку корпорацій відбувається через механізм фінансового ринку з використанням стратегій соціально-відповідального інвестування. Важливим орієнтиром для відповідальних інвесторів у прийнятті кваліфікованих інвестиційних рішень є соціально-відповідальні рейтинги та індекси. В свою чергу, корпорації зацікавлені бути представленими у таких рейтингах та індексах, оскільки це сприяє поліпшенню їх репутації, а отже, може позитивно вплинути на рішення інвесторів щодо надання фінансового капіталу на більш привабливих умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичним аспектам фінансування сталого розвитку на різних рівнях та у сферах функціонування економіки та особливостям соціально-відповідальних інвестицій присвячені наукові праці вітчизняних вчених І. Вахович [1], Л. Костирко [2], І. Краснова [3], С. Мошенського [4], І. Скляр, Ю. Шкодіна [5] та багатьох інших науковців. Результати дослідження особливостей соціально-відповідального інвестування та формування соціально-відповідальних індексів і рейтингів висвітлювалися в публікаціях закордонних дослідників, таких як А. Адам, Т. Шавіт, М. Стейтман, К. Консоланді, М. Шрьодер та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишаються недостатньо вивченими аспекти «кращих практик» формування соціально-відповідальних індексів і рейтингів та їх використання у соціально-відповідальному інвестуванні. Недооціненим є

розуміння важливості врахування особливостей методології формування таких індексів при розробці стратегій сталого розвитку вітчизняних корпорацій.

Мета статті – дослідити «кращі практики» формування найбільш репрезентативних світових і регіональних соціально-відповідальних індексів; здійснити порівняльний аналіз їх складу і методології формування для виявлення особливостей і практичної цінності для соціально-відповідальних інвесторів і соціально-відповідальних корпорацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-відповідальні індекси представляють собою агрегований курс портфеля із багатьох цінних паперів соціально-відповідальних компаній. Склад індексу, тобто склад його портфеля, орієнтується на соціально-екологічну оцінку компанії та може сильно варіюватися від індексу до індексу [6, с. 1]. Класифікація індексів може здійснюватися за як розміром або галузевою належністю компаній, так і за методом, темою чи ціннісними преференціями, які використовуються у методиці для оцінки діяльності компанії. Деякі індекси спеціалізуються на окремій темі інвестування, наприклад, відновлювана енергія або ефективність використання окремих ресурсів. Крім того, індекси можна диференціювати за регіональною ознакою. Іншим критерієм може бути кількість компаній, що представлені у індексі, яка може сильно варіюватися для різних індексів [7].

В основі більшості індексів лежать рейтинги сталого розвитку, які, в свою чергу, спираються на різноманітні стратегії та критерії відбору. Через це соціально-відповідальні індекси та їх дохідність важко порівнювати між собою [8, с. 58]. Провайдери індексів (найчастіше інформаційно-аналітичні агенції, банки та фондові біржі) оцінюють компанії, що входять до індексів, силами власної команди або звертаються до зовнішніх рейтингових агенцій [6, с. 5]. Індекси, які спираються на методику однієї рейтингової агенції, утворюють «сім'ю» індексів. Соціально-відповідальні індекси мають схожу функцію із соціально-відповідальними рейтингами, а саме передачу інформації стосовно діяльності корпорації у напрямках сталого розвитку. Вони дозволяють інвесторам оцінити вигідність їх інвестицій шляхом зіставлення їх із доходністю індексу. Таким чином, однією із найважливіших функцій соціально-відповідальних індексів є їх роль у якості еталону. Проте при аналізі та порівнянні дохідності інвестицій та індексів інвесторам потрібно робити поправку на репрезентативність індексів та їх склад.

Нами проведено порівняльний аналіз складу та методології найбільш репрезентативних світових та регіональних соціально-відповідальних індексів. Зокрема, перший в історії соціально-відповідальний індекс MSCI KLD 400 Social Index (раніше – Domini 400 Social Index) був заснований у 1990 р. та базувався на стратегії виключення із індексу компаній, які виробляють тютюн, алкоголь, зброю, генетично-модифіковані продукти або є розпорядниками азартних ігор. Додатково до цього проводиться відбір за позитивними критеріями в таких напрямках, як екологія, відносини із працівниками та клієнтами [9, с. 900]. Індекс складається із 400 американських компаній із MSCI USA Index, як з великою, так і з малою капіталізацією. Провайдером індексу є компанія MSCI, а розробником методології – інформаційно-аналітична агенція KLD Research & Analytics. Індекс належить до сім'ї індексів MSCI Global Sustainablitity Indexes [10]. Найбільш відомим індексом у світі є Dow Jones Sustainability Index (DJSI), який на разі є сім'єю індексів, був започаткований у 1999 р. Індекс видається компанією Dow Jones&Company та базується на методології рейтингової агенції RobecoSAM. Відбір до рейтингу проводиться із 2500 високо капіталізованих світових компаній, що входять до індексу Dow Jones Global Total Stock Market Index, за якого із усіх компаній відбираються 10% компаній, що найкраще відповідають встановленим екологічним, соціальним та економічним критеріям [9, с. 901; 8, с. 60, 148]. Оцінка компаній, що входять до індексу, базується на підході до інвестування «кращий в групі».

Агенція RobecoSAM використовує спеціальний метод оцінки успіхів компанії в імплементації принципів сталого розвитку (англ. Corporate Sustainability Assessment) за набором критеріїв за трьома перспективами: екологічною, економічною та соціальною. Інформація для оцінювання збирається за допомогою анкетування компаній, а також на основі публічно доступних даних. Тому оцінка компаній на 50% базується на загальних критеріях, які охоплюють області корпоративного управління, розвитку людського капіталу, ризик-менеджмент та кризовий менеджмент. Інші 50% отримують із оцінки результатів анкетного опитування, за якими оцінюються ризики, притаманні окремій галузі. Анкетування проводиться у розрізі трьох аспектів: 1) економічний аспект включає в себе питання щодо корпоративного управління, кризового менеджменту та менеджменту ризиків, кодексів поведінки, корупції та хабарництва, менеджменту стосунків з клієнтами, менеджменту ланцюгів поставок та податкової стратегії; 2) екологічний аспект включає в себе питання щодо екологічної звітності, екологічної політики та системи управління, екологічної ефективності, кліматичної стратегії; 3) соціальний аспект включає в себе питання щодо соціальної звітності, індикаторів трудових практик та прав людини, розвитку людського капіталу, залучення і утримання талантів, безпеки праці та здоров'я працівників, корпоративного громадянства та філантропії [11, с. 6–8]. У результаті оцінки кожній компанії присвоюється сукупній

бал від 1 до 100, після чого усі компанії сортируються за отриманим балом та створюють ренкінг. В подальшому компанії групуються у 58 секторів та 19 суперсекторів. Найкращі за балом компанії із 19 суперсекторів складають Dow Jones Sustainability Index [11, с. 8]. Крім того, при конструюванні Dow Jones Sustainability Index використовується ряд критеріїв виключення. Перегляд та оновлення складу індексу проводиться за подібною методологією з періодичністю раз на рік, щоб забезпечити його актуальність [12, с. 289].

Конкурентом до американського індексу Dow Jones Sustainability Index є MSCI World ESG Index американської компанії MSCI (провайдер індексу). Цей індекс також є членом сім'ї індексів SCI Global Sustainablitity Indexes, як і MSCI KLD 400 Social Index. В основі індексу лежить підхід «кращий в групі», який застосовується на основі екологічних, соціальних критеріїв та критеріїв корпоративного управління [13]. Він складається із найбільших та середніх за рівнем капіталізації компаній із 23 країн світу. Основою для індексу слугують компанії, що входять до MSCI All Country World Index. Оцінка компаній за критеріями проводиться власною командою компанії MSCI ESG Research, на основі якої утворюється відповідний рейтинг. Індекс включає приблизно 50% усіх компаній за секторами із MSCI All Country World Index, які мають найкращий рейтинг. Для того щоб компанія мала право бути відібраною для індексу, вона повинна мати рейтинг на рівні не нижче «BB» та сукупний бал щодо моніторингу впливу компанії 3 або вище. Склад індексу переглядається у травні кожного року, а в серпні, листопаді та лютому зважується знову [10].

Іншим індексом, методологія якого поєднує у собі підхід «кращий в групі» та відбір на основі позитивних критеріїв, є FTSE4 Good Global Index, який був заснований у 2001 р. Індекс FTSE4 Good Global Index входить до сім'ї індексів, в якій індекси різняться один від одного за регіональним охопленням: FTSE4Good USA Index, FTSE4Good Europe Index, FTSE4Good UK Index, FTSE4Good Japan Index. Провайдерами індексу є компанія FTSE International Limited (FTSE), яка є торговою маркою Лондонської фондової біржі, та рейтингова агенція Ethical Research Services (EIRIS). Цей індекс включає від 50 до 100 найбільших за ринковою капіталізацією світових компаній із FTSE All-World Developed Index, які мають найкращі результати у п'яти областях: екологічна відповідальність, відносини із стейкхолдерами, права людини, дотримання трудових стандартів у ланцюгу поставок та корупція. Крім того, проводиться подальший аналіз діяльності компаній на предмет їх відповідності світовим стандартам сталого розвитку. Так, позитивні критерії базуються на принципах UN Global Compact, які виступають за права людини, покращення стандартів праці, посилення охорони довкілля та протидії корупції, а також за дотримання конвенції з прав людини [13]. Додатково із індексу виключаються компанії тих сфер діяльності, які вважаються неетичними [9].

Для отримання відповіді на питання, чи дійсно соціально-відповідальне інвестування приносить вигоди інвесторам, були проведені емпіричні дослідження, що присвячені соціально-відповідальним індексам. Зокрема, дослідження, що виконане К. Консоланді зі співавторами (Consolandi at all, 2009), розглядає питання, чи можуть інвестори отримувати високу фінансову дохідність від інвестування у компанії, що формують соціально-відповідальні індекси. З цією метою аналізувався найбільш відомий соціально-відповідальний індекс Dow Jones Sustainability Stoxx Index (DJSSI), традиційний індекс акцій Dow Jones Stoxx 600 Index, який є основою для DJSSI, та спеціально створений Surrogate Complementary Index (SCI), який включає лише ті компанії із Dow Jones Stoxx 600, які не входять до соціально-відповідального індексу DJSSI. Дослідження охоплює період із січня 1999 до грудня 2006 р. Результати показали, що DJSSI у порівнянні із базовим індексом Dow Jones Stoxx 600 Index має в цілому гіршу дохідність, скориговану на ризик. Оскільки фінансовий ринок є циклічним, дохідність індексів була проаналізована на окремих інтервалах. В результаті було встановлено, що DJSSI мав вищу дохідність у порівнянні із Dow Jones Stoxx 600 Index лише на початку свого заснування у період 1999–2001 рр. Проте при порівнянні DJSSI та SCI майже на всьому досліджуваному інтервалі спостерігалося, що дохідність DJSSI була трохи вищою за дохідність SCI [14, с.187–188]. Таким чином, дослідження довело, що інвестування у компанії із соціально-відповідального індексу приносить не гірші результати, ніж інвестування у їх менш соціально-відповідальні аналоги. Дослідження М. Шрьодера розглядає декілька соціально-відповідальних індексів одночасно. Метою дослідження є отримання відповіді на питання, чи є різниця у дохідності та ризикованості соціально-відповідальних індексів та кореспондуючих до них звичайних індексів [15, с. 332, 335]. Для цього було проаналізована дохідність 29 соціально-відповідальних індексів із міжнародною, регіональною та національною структурою портфеля. Серед індексів вибірки можна знайти DJSI World Index, ASPI Index, FTSE4Good Index, KLD Domini 400 Social Index та ін. Результати дослідження показали, що для 17 досліджуваних індексів середня дохідність була вищою, ніж у відповідного еталону. Також коефіцієнт Шарпа для 18 соціально-відповідальних індексів виявився вище, ніж у відповідного еталону. Проведений економетричний аналіз дохідності за ринковою моделлю показав, що соціально-відповідальні індекси суттєво не відрізняються від звичайних індексів, проте

несуть у собі більш високий рівень ризику. Знайдені результати підтверджують результати інших досліджень, згідно яких соціально-відповідальне інвестування з огляду на дохідність є таким же вигідним, що й інвестування за традиційними критеріями [15, с. 334, 339, 344].

Висновки. На сьогодні існує розгалужена інформаційно-організаційна мережа різноманітних рейтингів та індексів, які виступають індикаторами для прийняття інвестиційних рішень. Порівняльний аналіз виявив, що кожен провайдер індексу чи рейтингу має свої методики їх формування та оцінювання компаній, проте загальним є використання переважно стратегій негативного відбору, зокрема, виключення, та стратегій, заснованих на позитивних критеріях, насамперед «кращий в групі». Встановлено, що всі критерії обов'язково розглядають три перспективи – екологічну, соціальну та корпоративного управління поряд з фінансовими показниками.

Емпіричними дослідженнями, які ґрунтувалися на аналізі соціально-відповідальних індексів, доведено, що соціально відповідальне інвестування приносить вигоди інвесторам. Компанії, які будують свої стратегії на засадах сталого розвитку, мають більшу привабливість для інвесторів. Це проявляється у підвищеному курсі акцій таких компаній (призводить до зростання ринкової вартості компанії) та підвищеній дохідності для інвесторів, що є взаємовигідним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вахович І.М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізми реалізації / І.М. Вахович. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 496 с.
2. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація : [монографія] / Л.А. Костирко. – Луганськ : Вид-во «Ноулідж», 2012. – 474 с.
3. Краснова І. Концепція сталого розвитку та вихід на ринки «сталих інвестицій» / І. Краснова // Ринок цінних паперів. – 2012. – № 10. – С. 17–24.
4. Мошенський С.З. Соціально відповідальне інвестування: сутність та перспективи розвитку / С.З. Мошенський // Міжнародний збірник наукових праць. – Вип. 3(21). – С. 258–263.
5. Скляр І.Д. Фінансове забезпечення екологічно сталого розвитку: оцінка результативності / І.Д. Скляр, Ю.М. Шкодкіна // Економічний аналіз : зб. наук. праць Терноп. нац. ек. ун-ту ; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Економічна думка, 2013. – Т. 14. – № 3. – С. 196–202.
6. Gabriel, K. (2005). Nachhaltigkeitsindizes – Die Bewertung von Unternehmen nach sozialen und ökologischen Kriterien und die Einschätzung des Marktes für nachhaltige Geldanlage aus der Sicht der Anbieter von Nachhaltigkeitsindizes, Frankfurt am Main, 2005.
7. Nachhaltiges Investment (2012c). Indexwissen [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.nachhaltiges-investment.org/Indizes/Indexwissen.aspx.
8. Staub-Bisang, M. (2012). Sustainable Investing for Institutional Investors – Risk, Regulations and Strategies, Singapore: John Wile & Sons, 2012. – 256 p.
9. Adam A., Shavit T. (2008). How Can a Ratings-based Method for Assessing Corporate Social Responsibility (CSR) Provide an Incentive to Firms Excluded from Socially Responsible Investment Indices to Invest in CSR?, Journal of Business Ethics, Vol.82(4). – P. 899–905.
10. MSCI INC. (2014). MSCI World Index [Electronic resource] / Mode of access: http://www.msci.com/resources/factsheets/index_fact_sheet/msci-world-index.pdf.
11. DJSI INDEX DESIGN COMMITTEE (2012): The Dow Jones Sustainability Word Index Guid, 2012. [Electronic resource] / Mode of access: http://www.sustainability-indexes.com/images/djsi-world-guidebook_tcm1071-337244.pdf
12. Lopez, V.M., Garcia, A., Rodriguez, L. (2007): Sustainable Development and Corporate Performance – A Study Based on the Dow Jones Sustainability Index / Journal of Business Ethics, 2007. – Vol. 75. – № 3. – P. 285–300.
13. AACHENER STIFTUNG KATHY BEYS (2015a). MSCI World ESG Index [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.nachhaltigkeit.info/artikel/msci_world_esg_index_1599.htm.
14. Consolandi C., Jaiswal-Dale, A. Poggiani, E. Vercelli, A. (2009). Global Standards and Ethical Stock Indexes: The Case of the Dow Jones Sustainability Stoxx Index, Journal of Business Ethics, Vol. 87(1). – P. 187–188.
15. Schröder, M. (2007): Is there a Difference? The Performance Characteristics of SRI Equity Indices / Journal of Business Finance & Accounting, 2007. – Vol. 34. – № 1&2. – P. 331–348.

УДК 336.14:352(045)

Гнидюк І.В.
кандидат економічних наук, доцент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ ТА РЕФОРМУВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

WAYS TO IMPROVE THE FINANCIAL MECHANISM FOR FILLING LOCAL BUDGETS AND REFORM OF INTERGOVERNMENTAL RELATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми фінансового наповнення місцевого бюджету, запропоновано шляхи їх вирішення. Побудовано модель програмно-цільового бюджетування. Запропоновано механізм посилення фінансової самостійності місцевих органів влади. Згідно зі змінами до БКУ (щодо бюджетної децентралізації) введено ряд нових міжбюджетних трансфертів та проаналізовано їх.

Ключові слова: бюджет, програмно-цільовий метод, доходи, витрати, міжбюджетні трансферти, бюджетна реформа.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы финансового наполнения местного бюджета, предложены пути их решения. Построена модель программно-целевого бюджетирования. Предложен механизм усиления финансовой самостоятельности местных органов власти. Согласно с изменения в БКУ (по бюджетной децентрализации) введен ряд новых межбюджетных трансфертов и проанализировано их.

Ключевые слова: бюджет, программно-целевой метод, доходы, расходы, межбюджетные трансферты, бюджетная реформа.

ANNOTATION

In the article the financial problems of local budget proposed solutions. The model program budgeting. The proposed mechanism to strengthen the financial autonomy of local authorities. Under changes to the BCU (on fiscal decentralization) introduced a number of new intergovernmental transfers, and made their analysis.

Keywords: budget, target-oriented method, income, expenses, intergovernmental transfers, budget reform.

Постановка проблеми. Фінансовою базою органів місцевого самоврядування та важливим фактором регіонального розвитку є місцеві бюджети, наявність яких закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, що передбачено Конституцією та Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні», активізує господарську діяльність, дозволяє їм розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширювати економічний потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів. В результаті все це розширює можливості місцевих органів влади у більш повному задоволенні потреб населення. Тому саме місцеві бюджети, як основна фінансова база органів місцевого самоврядування, є однією з двох складових бюджетної системи нашої держави. Забезпечення ефективності фінансової політики та економічного зростання регіонів значною мірою залежить від розв'язання проблем формування місцевих бюджетів і вдосконалення міжбюджетних відносин, що й вимагає її наближення до головних принципів та засад функціонування систем міжбюджетних трансфертів у економічно розвинених країнах, враховуючи при цьому національні, регіональні особливості та умови формування місцевих бюджетів.

Міжбюджетні відносини – це важлива складова бюджетної системи, що відображає систему зв'язків між органами влади різних рівнів, відносно організації внутрішніх щодо бюджетної системи потоків ресурсів під час горизонтального та вертикального бюджетного вирівнювання (якому передує розподіл повноважень між рівнями влади та управління і відповідне формування власної доходної бази кожної складової бюджетної системи, а також розмежування закріплених доходів).

Актуальність зазначеної проблеми обумовлена необхідністю удосконалення теоретико-методологічних засад та механізму формування місцевих бюджетів, поліпшення фінансового забезпечення регіонів та створення сприятливих умов для їх економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень. В Україні науковими дослідженнями з питань формування місцевих фінансів, зокрема аспектами міжбюджетних відносин, займалися відомі науковці: О. Балацький, О. Бречко, О. Василик, І. Волохова, Деркач, Я. Казюк, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Осадча, В. Федосов, І. Чікіна. Процес формування і використання коштів місцевих бюджетів вивчали: І. Адаменко, В. Грушко, О. Дроздовська, І. Запаріна, А. Кулай, І. Луніна, Ц. Огонь, К. Павлюк, С. Слухай та ін. Активно працюють в напрямі вивчення міжбюджетних відносин зарубіжні вчені, зокрема В. Аллан, Ш. Бланкарт, Б. Гурне, К. Кронваль, Г. Райт, Г. Холліс, А. Шах, А. Яругова. Проте, незважаючи на значну кількість публікацій з означеної проблематики, а також проведення реформ у бюджетній сфері, багато питань функціонування місцевих бюджетів залишаються не вирішеними.

Метою статті є дослідження механізму фінансового наповнення місцевих бюджетів, побудова моделі програмно-цільового бюдже-

тування та реформування бюджетної системі держави.

Виклад основного матеріалу. Із кожним роком місцеві бюджети набувають дедалі більшої ваги як за обсягом фінансових ресурсів держави, так і щодо вирішення соціально-економічних проблем регіонів, де проживає більшість населення України.

У свою чергу доходи місцевих бюджетів є основою фінансової бази органів місцевого самоврядування та вирішальним фактором регіонального розвитку. Наявність доходів місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, активізує господарську діяльність, дозволяє їм розвивати інфраструктуру та фінансовий потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів, що розширює можливості місцевих органів влади у задоволенні потреб населення [2, с. 171–179].

Чимало зобов'язань, що покладені на органи місцевого самоврядування, не фінансуються повною мірою через брак коштів і дефіцит бюджету. Однією з характерних рис місцевих бюджетів сьогодні є високий рівень їх залежності від державного бюджету,тому потрібно звернути увагу на перерозподіл фінансових ресурсів між бюджетом держави та відповідного регіону, врегулювання передачі бюджетних повноважень місцевим органам влади. Також існує безліч інших проблем, зокрема це і надання можливостей для використання бюджетних ресурсів у поєднанні з приватними коштами, програмно-цільова спрямованість бюджетного фінансування та ін [1].

Вдосконалення державної політики формування доходів місцевих бюджетів повинно базуватись на розширенні джерел бюджетних надходжень, створенні сприятливих умов для прискореного розвитку малого та середнього бізнесу, підвищенні ефективності використання комунальної власності територіальних громад.

У місцевих бюджетах втілюється політика органів місцевого самоврядування, адже залежно від напрямків витрачання ними коштів можна зробити висновки про пріоритетні напрямки роботи органів місцевого самоврядування. Відтак розвиток регіонів залежить від делегованих бюджетних повноважень та можливості органів місцевого самоврядування і місцевих органів влади економічно розвивати території, посилювати якісний розвиток соціального забезпечення населення.

Нині однією із сучасних форм організації бюджетного процесу є програмно-цільовий метод, сутність застосування якого полягає у здійснені бюджетного процесу на центральному, галузевому і регіональному рівнях відповідно до програм, які зорієнтовані на досягнення мети і кінцевого результату [3, с. 83].

Моніторинг програмних показників діяльності бюджетної сфери при застосуванні програмно-цільового методу дасть можливість оцінювати ефективність використання бюджетних коштів, досягнення мети при реалізації бюджетних програм. Для практичного застосування на рисунку 1 показано модель програмно-цільового бюджетування.

Розроблена модель програмно-цільового методу бюджетування району (міста) передбачає ув'язку середньострокових програм галузей бюджетної сфери з показниками бюджетних запитів головних розпорядників бюджетних коштів і проектів місцевих бюджетів за відносними показниками фінансування та дворівневу систему моніторингу цільових програм і бюджету як на стадії їх формування, так і в ході виконання [4, с. 109–110].

З метою посилення фінансової спроможності місцевих органів влади пропонується розробка та реалізація багатьох важливих заходів (рис. 2).

Отже, впровадження програмно-цільового методу на місцевому рівні допомагає зміцнити та підвищити ефективність бюджетного процесу. Метою програмно-цільового методу є встановлення безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних коштів і результатами їх викорис-

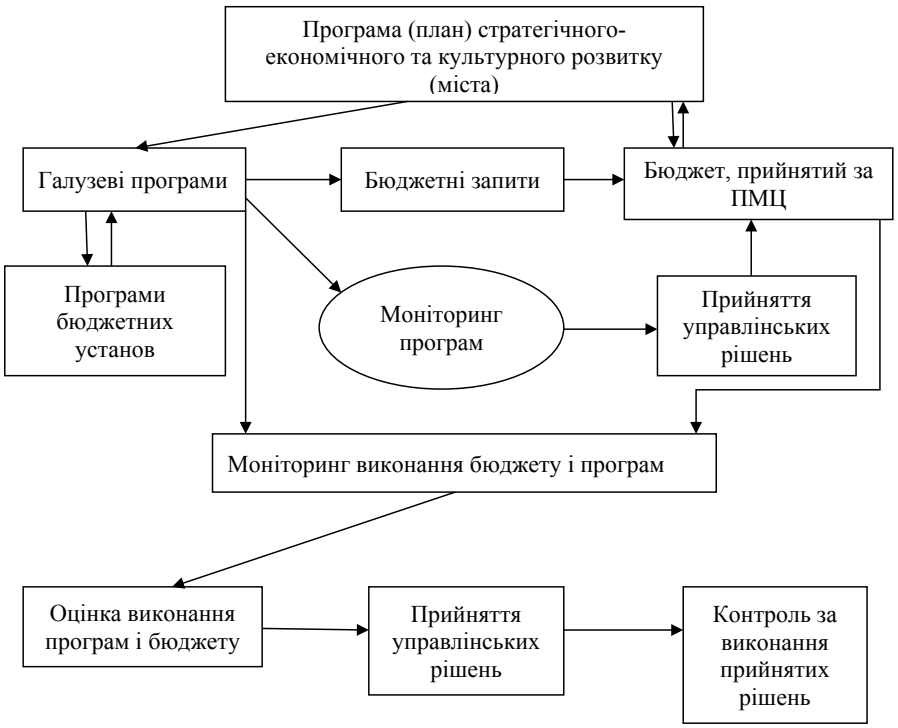


Рис. 1. Модель програмно-цільового бюджетування

тання на основі визначених цілей та результативних показників. Програмно-цільовий підхід у бюджетному процесі передбачає формування й виконання бюджету на прикладі бюджетних програм головних розпорядників бюджетних коштів, що охоплює визначення загальної мети кожної бюджетної програми на довгостроковий та середньостроковий періоди [5, с. 5–7].

Для ефективного управління фінансовими ресурсами необхідно:

– удосконалення законодавчої бази, нормативно-правових актів та інструктивних документів;

– визначення нових стратегічних напрямків процесу управління фінансовими ресурсами;

– проведення заходів, спрямованих на ефективність зовнішнього та внутрішнього фінансового контролю.

Прогноз, планування, виконання, контроль і моніторинг доходів бюджету й чинного законодавства мають відбуватися у межах єдиного механізму формування та функціонування доходів бюджету.

Враховуючи зміни до чинного законодавства у 2015 р., зокрема Податкового та Бюджетного кодексів, можна сказати, що для України це черговий крок на шляху до удосконалення механізмів наповнення місцевих бюджетів та реформування міжбюджетних відносин. Для практичного роз'яснення розглянемо деякі з цих змін.

Серед найважливіших змін фінансової самостійності місцевих бюджетів такі:

– самостійне формування місцевих бюджетів (ст. 75);

– незалежне від термінів прийняття державного бюджету затвердження місцевих бюджетів – до 25 грудня року, що передує плановому (ст. 77);

– спрощена процедура надання місцевих гарантій та здійснення місцевих запозичень від міжнародних фінансових організацій шляхом запровадження принципу «мовчазної згоди» при погоджені таких операцій з Мінфіном (ст. 74);

– надано право здійснювати місцеві зовнішні запозичення усім містам обласного значення (ст. 16);

– надано право самостійного вибору установи (в органах Казначейства чи установах банків) з обслуговування коштів бюджету розвитку місцевих бюджетів та власних надходжень бюджетних установ (ст. 78);

– відмінено індикативне планування Мінфіном показників місцевих бюджетів та доведення їх до місцевих бюджетів;

– передбачено формування єдиного кошика доходів загального фонду;

– розширено перелік джерел доходів загального фонду за рахунок перенесення їх зі спеціального;

– замінено систему балансування доходів і видатків місцевих бюджетів принципово новою системою вирівнювання податкоспроможності територій.

Зміцнення фінансової самостійності місцевих бюджетів згідно з ПКУ передбачає:

– впровадження податку на нерухоме майно (відмінне від земельної ділянки) планується збільшення надходжень місцевих бюджетів на 3,8 млд грн. База оподаткування включає комерційну діяльність (була лише житлова). Місцеві ради можуть встановлювати ставки на пільги;

– акциз із роздрібних продаж (тютюн, алкоголь, пальне, пиво, пальне) – планується збільшення надходжень місцевих бюджетів на 8,1 млд грн. Базою оподаткування є роздрібна продажна ціна. Ставка податку складає до 5%, за рішенням місцевих рад;

– передані місцевим бюджетам: плата за землю (у складі податку на нерухоме майно); фіксований сільгоспподаток (у складі єдиного податку).

Розширення дохідних джерел загального фонду місцевих бюджетів відбудеться також за рахунок передачі з державного бюджету 100% плати за надання адміністративних послуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки та нового платежу збору. Введено новий платіж з роздрібного продажу підакцизних товарів за ставкою до 5% вартості реалізованого товару. Також передано з бюджету розвитку єдиний податок та зі спеціального фонду екологічний податок (крім радіоактивних відходів) з одночасним збільшенням нормативу зарахування до 80% (чинна норма – 35%).

Згідно зі змінами до БКУ (щодо бюджетної децентралізації) введено ряд нових міжбюджетних трансфертів (табл. 1).

Також для окремих бюджетів введено субвенцію на проекти ліквідації підприємств вугільної та торфодобувної промисловості та утримання водо-

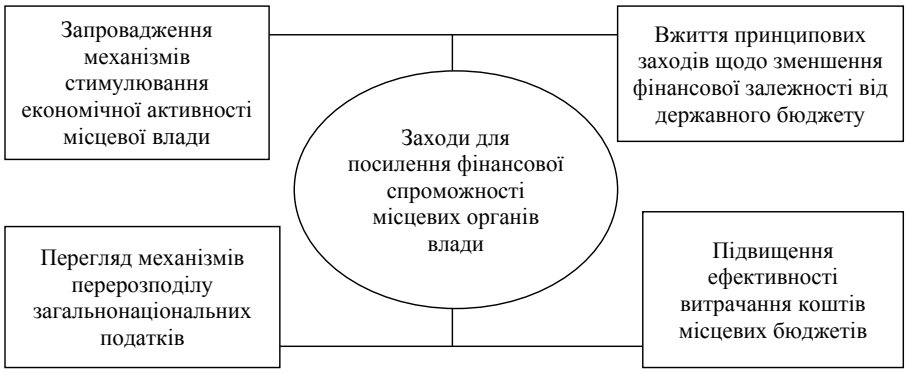


Рис. 2. Механізм посилення фінансової самостійності місцевих органів влади

відливних комплексів у безпечному режимі на умовах співфінансуаання (50%).

Кошти освітньої, медичної субвенцій та субвенцій на підготовку робітничих кадрів можуть спрямовуватися на реалізацію заходів з оптимізації мережі відповідних закладів. Залишки коштів субвенцій зберігаються на рахунках місцевих бюджетів і використовуються у наступному бюджетному періоді з урахуванням цільового призначення субвенції та на оновлення матеріально-технічної бази відповідних закладів.

Здійснюються заходи зі стимулювання об'єднання громадян, а саме: громади, об'єднані відповідно до критеріїв, визначених законом про добровільне об'єднання територіальних громад, мають такі ж повноваження, як і міста обласного значення (ст. 67); територіальні громади, які об'єднаються до 15 жовтня року, що передує плановому, матимуть прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом, починаючи з планового бюджетного періоду (ст. 67); органи місцевого самоврядування в селах, селищах, містах районного значення, що не об'єдналися, позбавлені права на виконання делегованих державою повноважень.

Отже, на сьогодні механізм фінансового забезпечення місцевих бюджетів вимагає пошуку напрямків удосконалення. Досить актуальним є питання підвищення ефективності функціонування органів місцевого самоврядування, багато науковців пропонують впровадження стратегічного планування.

Виходячи з міжнародного досвіду, середньострокове планування видатків, звітність, моніторинг та оцінка, а також бенчмаркінг результативності у сфері управління бюджетними коштами розглядаються як взаємозалежні процедури.

Зокрема моніторинг та оцінка використовує дані офіційної звітності (фінансової), бечмаркінг результативності ґрунтується на результатах моніторингу та оцінки і використовує його під час розрахунків, а звітність, у свою чергу, будується таким чином, щоб містити дані моніторингу і оцінки, бечмаркінгу результативності та середньострокового планування видатків. Крім того, показники виконання місцевого бюджету та показники, що використовуються для проведення моніторингу, плануються на два наступних за плановим бюджетних періоди.

Висновок. Запровадження програмно-цільового методу (ПЦМ) дасть змогу забезпечити біль ефективне використання обмежених бюджетних ресурсів завдяки реалістичній оцінці майбутніх бюджетних надходжень та визнанню майбутніх пріоритетів у фінансуванні видаткових потреб шляхом прогнозування видатків на майбутні бюджетні періоди.

Жорсткі обмеження, закріплені в нормативно-правовій базі (наприклад – ст. 49 Конституції України) щодо підтримки наявної мережі закладів соціально-культурної сфери, утримуваної за бюджетні кошти. Як наслідок, неможливість підвищення якості та ефективності виконуваних бюджетних програм за рахунок конкуренції між такими закладами або приватними закладами. Вказане значною мірою нівелює ті потенційні вигоди, які могли б проявитись при повноцінному застосуванні механізмів ПЦМ, та вихолощує в наших реаліях його сутність. Отже, чинний ще з початку 2000-х рр. ПЦМ виконання державного бюджету значною мірою є лише імітацією загальновизнаних та передових закордонних практик, із превалюванням формальної та паперової їх сторони над реальним змістом. На жаль, нормативно-правова база, розроблена для переведення виконання з 2017 р. місцевих бюджетів за ПЦМ не дає підстав очікувати якісних змін у цій сфері. Наприклад, Наказ Міністерства фінансів України від 02.12.2014 р. № 1195 «Про затвердження Структури кодування програмної класифікації видатків та кредитування місцевих бюджетів і Типової програмної класифікації видатків та кредитування місцевих бюджетів / Тимчасової класифікації видатків та кредитування для бюджетів місцевого самоврядування, які не застосовують програмно-цільового методу», в якій «стара» класифікація видатків механічно замінюється на «нову» програмно-цільову. Як приклад, наведемо витяг з Наказу Міністерства фінансів України, Міністерства охорони здоров'я України від 26.05.2010 № 283/437 (зі змінами), яким затверджено Типовий перелік бюджетних програм та результативних показ-

Таблиця 1

Нові види міжбюджетних трансфертів в Україні з 2015 р.

Назва трансфертів	Обласні бюджети	Бюджет м. Києва	Бюджети обласного значення, районів	Бюджети об'єднаних територіальних громад
Базова дотація	+	-	+	+
Освітня субвенція	-	+	+	+
Субвенція на підготовку робочих кадрів	+	+	-	-
Медична субвенція	+	+	+	+
Субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм	+	+	-	-
Реверсна дотація з місцевих бюджетів державному бюджету	+	-	+	+

ників їх виконання для місцевих бюджетів у галузі «Охорона здоров'я».

Зазначені результативні показники, спільно визначені Міністерством фінансів та Міністерством охорони здоров'я, тісно прив'язані до мережі лікарень та ліжкового фонду. Більше того, показники кількості ліжко-днів та завантаженості ліжкового фонду можуть оцінюватись неоднозначно (зрозуміло, що довготривале перебування хворого в лікарні може свідчити про низьку якість лікування). Така ж проблематика наявна в аналогічних спільних наказах Мінфіну та профільних міністерств щодо бюджетних програм та результативних показників в інших галузях.

Вказане свідчить про неможливість подальшого якісного реформування бюджетної сфери України без відмови від ще радянських принципів надання суспільних благ. Окремо слід вказати на незавершеність пілотного проекту відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Київ», яким передбачалось укладення із медичними закладами договорів про медичне обслуговування населення, та перетворення таких закладів у комунальні некомерційні та неприбуткові підприємства, що відкривало б можливості до конкурентних засад замовлення та надання медичних послуг.

На нашу думку, подальше реформування бюджетної сфери країни вимагає відмови від надміру роздутих та надто деталізованих класифікаторів видатків та відповідних ним класифікацій програм. Вказане пов'язано з тим, що таке розщеплення програм в тій чи іншій галузі має штучний вигляд та не дозволяє сконцентруватись на головних її цілях (які кореспондують з якістю життя громадян), змушуючи замінювати їх надуманими та другорядними показниками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2013 рік [Електронний ресурс] / Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua.
2. Васильєва Н. Підвищення соціальної спрямованості місцевих бюджетів / Н. Васильєва // Управління сучасним містом. – 2011. – № 1–3. – С. 171–179.
3. Гапонюк М.А. Місцеві фінанси : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / М.А. Гапонюк, В.П. Яцюта, А.Є. Буряченко, А.А. Славкова. – К. : КНЕУ, 2013. – 184 с.
4. Чечуліна О.О. Модернізація державного фінансового контролю в контексті розвитку програмно-цільового бюджетування / О.О. Чечуліна // Фінанси України. – 2012. – № 10. – С. 15–31.
5. Чугунов І.Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджетів / І.Я. Чугунов // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 3–14.

УДК 336.7

Гноєвий В.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Шацькіх Н.Г.
старший викладач кафедри економіки та економічної кібернетики
Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ЛІЗИНГ ЯК МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

LEASING AS A FINANCING MECHANISM INVESTING ACTIVITIES UNDER ECONOMIC CRISIS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто можливості застосування лізингових операцій для вирішення проблеми фінансування потреби підприємств у основних засобах в умовах обмеженості банківського кредитування. Наголошено на доцільності використання потенціалу лізингу у задоволенні потреб в інвестиційному капіталі з боку малого та середнього бізнесу.

Ключові слова: лізинг, інвестиційна діяльність, основні засоби, фінансування, кредитування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены возможности применения лизинговых операций для решения проблемы финансирования потребности предприятий в основных средствах в условиях ограниченности банковского кредитования. Отмечена целесообразность использования потенциала лизинга в удовлетворении потребностей в инвестиционном капитале со стороны малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: лизинг, инвестиционная деятельность, основные средства, финансирование, кредитование.

ANNOTATION

The article deals with the possibility of leasing operations to address the financing needs of businesses in fixed assets with limited bank lending. Emphasized the usefulness of potential asset to meet the needs in investment capital by small and medium businesses.

Keywords: leasing, investment, fixed assets, financing, loans.

Постановка проблеми. В умовах економічної кризи, в якій перебуває наша країна, вітчизняні суб'єкти господарювання виявились позбавленими доступу до більшості джерел фінансування реалізації власних інвестиційних проектів. Досягнення цілей їх інвестиційної діяльності відкладено на невизначений термін. Недостатній обсяг власних коштів, дорожнеча або недоступність позикових ресурсів зводять нанівець намагання українських підприємств вирішити проблему підвищення власної конкурентоспроможності шляхом оновлення засобів виробництва за рахунок внутрішніх або зовнішніх джерел.

У цих умовах для реалізації вказаних цілей стає актуальним вивчення можливостей використання лізингу як відносної альтернативи банківському кредитуванню у вирішенні питання довгострокового фінансування підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню фінансового лізингу як форми залучення інвестиційних ресурсів присвячені роботи таких науковців, як В. Газман, О. Грищенко, В. Андрійчук, О. Олійник, Н. Кіркорова, В. Ляшенко. У працях зазначених авторів висвітлюється проблема застосування фінансового лізингу в умовах країн з перехідною економікою, в яких немає усталених норм, традицій та широкої практики його використання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для України як держави, де лізинг ще не набув достатнього розповсюдження, важливим є вивчення причин його повільної інтеграції до кола практичних інструментів залучення інвестицій вітчизняних підприємств, а також факторів, що стримують цей процес.

Мета статті полягає у вивченні можливостей застосування лізингу як інструменту залучення інвестиційних ресурсів на підприємства, дослідженні переваг та недоліків такого виду фінансування інвестиційної діяльності, аналізі проблем, що виникають між учасниками лізингових відносин, а також визначенні напрямів активізації ринку лізингових послуг в Україні з метою актуалізації даного механізму фінансування інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання фінансування інвестиційної діяльності кожне підприємство вирішує по-своєму. Зазвичай для цих цілей використовується прибуток або банківські кредитні ресурси. Проте у ситуації економічної кризи, коли доступ до банківського фінансування майже відсутній, а власні вільні ресурси обмежені необхідністю забезпечення поточних потреб у оборотних коштах, починається пошук альтернативних варіантів фінансування інвестиційних потреб. Світова практика показує, що саме лізингові операції є найбільш доцільним і оперативним методом фінансування, який, з одного боку, дозволяє реалізувати задачі стратегічного розвитку, а з іншого – сприяє збереженню поточної ліквідності підприємств.

На сьогодні лізинг є ефективним фінансовим інструментом інвестування розвитку економіки. Як відомо, через лізинг у Європі фінансується в середньому 25–30% усіх інвестицій. Крім того, це один із найпоширеніших у світовій практиці методів фінансування технічного оснащення та оновлення виробництва, який має давні традиції. В країнах із розвиненою ринковою економікою лізинг становить майже третину інвестицій в основні засоби, а в решті країн із високими показниками росту – від 10 до 15% (в Україні – лише 1,5%). У таких країнах Східної Європи, як Естонія, Чеська Республіка, Угорщина, Польща, співвідношення річного обсягу ринку лізингу та ВВП коливається від 2 до 5% (в Україні – всього 0,3%).

Однією з головних причин стрімкого та успішного розвитку лізингового ринку в провідних країнах світу є сприятлива державна політика у сфері регулювання лізингових операцій, зокрема, фінансового та податкового законодавства.

Зважаючи на великий ступінь зносу основних засобів у всіх сферах економічної діяльності в Україні та відсутність джерел фінансування оновлення основних засобів, лізинг може стати дієвим механізмом розвитку та оновлення інфраструктури підприємств, а також стимулом для приросту капіталу в економіку України [1].

Таким чином, мотивація отримання основних фондів у лізинг практично та сама, що і в разі залучення кредитних ресурсів, коли власних коштів не вистачає. Проте сама процедура лізингових платежів може бути за домовленістю сторін значно гнучкішою, ніж у разі позикових відносин. Плюс платежі можуть здійснюватися і в товарній формі (компенсаційна форма лізингу). При цьому банки, як правило, не мають спеціальних програм і застосовують великі дисконти до застав – близько 50%.

При реалізації лізингової угоди і лізингодавець, і лізингоотримувач користуються певними перевагами:

– підприємство-орендар може розширити виробництво і налагодити обслуговування обладнання без великих одноразових власних фінансових витрат і без залучення позикових коштів, зокрема, банківського кредиту;

– пом'якшується гострота проблем обмеженості ліквідних коштів орендаря, витрати на придбання промислового устаткування розподіляються на весь термін дії лізингового договору;

– лізинг є більш гнучким джерелом, ніж позика, оскільки надає можливість обом сторонам виробити зручну схему виплат (наприклад, лізингові платежі можуть здійснюватися після отримання виручки від реалізації товарів, вироблених на орендованому устаткуванні);

– у балансі підприємства встановлюється і підтримується оптимальне співвідношення (пропорція) власного і позикового капіталу, оскільки не притягуються нові додаткові позикові кошти;

– орендар може періодично оновлювати морально старіюче устаткування без значних фінансових витрат і капітальних вкладень;

– податкові пільги і інші інвестиційні стимули, що поширюються на лізингові операції, дозволяють домовлятися про орендні ставки, за своїм рівнем іноді навіть нижче ставок поточного банківського відсотка;

– отримані активи, як правило, не числяться у лізингоотримувача на балансі, що звільняє його від сплати податку на це майно;

– у певних лізингових контрактах орендар отримує право пільгового придбання орендованого ним майна (устаткування) після закінчення контрактного терміну лізингового договору;

– лізинг забезпечує можливість отримання кваліфікованого сервісного і технічного обслуговування та ін.;

– висока гнучкість і облік кон'юнктури за лізинговим контрактом дають можливість оперативно реагувати на поточну зміну ринкової кон'юнктури в певних галузях промислового виробництва;

– забезпечується адекватність ціноутворення, оскільки лізингова фірма об'єктивно зацікавлена закуповувати промислове обладнання у фірм-постачальників за оптимальними цінами;

– важливою перевагою лізингу є та обставина, що він не погіршує зовнішню платіжну позицію країни і її платіжний баланс. За правилами міжнародного валютного фонду сукупні платіжні зобов'язання, що випливають з договорів оренди, не включаються до показника сукупної зовнішньої заборгованості країни;

– лізинг служить додатковим ресурсом (інструментом) фінансування, що важливо для банків та їх дочірніх лізингових організацій (підприємств) в плані активізації і диверсифікації сфер регулярної діяльності. У той же час необхідно підкреслити, що банки та інші кредитні установи, по суті, вимушені займатися лізингом, оскільки розвиток ринку лізингових послуг створює їм серйозну конкуренцію і до певної міри сприяє падінню рівня банківського відсотка, насамперед щодо довгострокового кредитування;

– лізингове фінансування об'єктивно пов'язано з меншим ризиком, ніж надання банківських довгострокових позик (особливо без адекватного забезпечення або гарантії);

– податкові пільги (якщо такі надаються) частково реалізуються і орендодавцем;

– більш тісні контакти з виробниками обладнання створюють для лізингодавців нові можливості ділового партнерства.

До специфічних недоліків лізингу можна віднести такі:

– для лізингоотримувача кінцева вартість лізингу виходить звичайно більш високою, ніж купівля обладнання в кредит (до складу лізингових платежів входять наступні статті:

амортизаційні відрахування; плата за кредитні ресурси, використані лізингодавцем на придбання лізингового майна; розмір комісійної винагороди лізингодавцю; плата за додаткові послуги лізингодавця; ПДВ);

– досить дорога нотаріальна реєстрація договорів лізингу, державне мито за яку на сьогодні складає 5% від вартості договору;

– необхідність внесення авансу в розмірі 25–30% від вартості угоди;

– платежі носять обов'язковий характер і проводяться у встановлені терміни незалежно від стану обладнання та результатів господарської діяльності;

– вигоди від прискореної амортизації обладнання дістаються лізингодавцю;

– лізинг збільшує фінансові ризики підприємства;

– у вітчизняних умовах необхідні додаткові гарантії або застава;

– юридична складність угоди та ін. [2].

Та, незважаючи на зазначені недоліки, лізинг є зручним джерелом фінансування, дає змогу зекономити обігові кошти, зменшує ступінь ризику, стимулює технологічне переоснащення й розширення виробництва.

Аналіз кількісних показників ринку лізингових послуг засвідчив, що 2014 р. став для лізингових компаній провальним. Через девальвацію гривні та погіршення платіжної дисципліни бізнесу більшість компаній згорнули свої програми – обсяг нових договорів скоротився вдвічі. До того ж незахищеність прав лізингових компаній спонукала їх більш обережно співпрацювати і з новими, і старими своїми клієнтами.

Торік у лізингових компаній з'явився цілий ряд проблем. Крім девальвації гривні, яка підкосила фінансове становище лізингоотримувачів (найчастіше лізингові договори укладаються з прив'язкою до курсу долара), лізингові компанії зіткнулися з недобросовісними клієнтами. Наприклад, агрохолдинг «Мрія» восени не просто відмовився виконувати зобов'язання перед кредиторами, але й не повертав належну лізингодавцям техніку [3].

Але, незважаючи на всі ризики, агросектор залишається одним з найбільш привабливих секторів української економіки. Зокрема, серед клієнтів компанії «ОТП Лізинг» 57% становлять компанії агросектору. Хоча з тим рівнем захисту прав кредиторів, який існує сьогодні, будь-яке фінансування – лізингове або банківське – може стати навіть для нього менш доступним.

Зокрема, у другій половині 2014 р. лізингові компанії переглянули умови співпраці з клієнтами та підвищили ставки по фінансуванню. Якщо до травня в компанії «Порше Лізинг Україна» вартість фінансування в доларах становила 9,9%, то у травні вона піднялась до 10,5%. Фінансування з прив'язкою до євро коштує 11,5%, а в гривні – плаваюча ставка, яка залежить від тримісячного індексу UIRD. У «ОТП Лізинг» за 2014 р. вартість фінансування в гривні виросла з 18% до 23% [4].

Якщо врахувати одноразову комісію (від 0% до 2,5% ціни техніки), ефективна ставка лізингового фінансування у 2014 р. складала від 13% до 20,6% річних у гривні, 12,2% річних – у доларах і 12,5% річних – у євро.

На ціну лізингового фінансування перш за все впливає нестабільна ситуація з валютним курсом, внаслідок чого лізингові операції в інвалюті класифікуються лізингодавцями як операції підвищеного ризику.

Відповідно до зростання вартості фінансування зменшуються і кількісні показники ринку. Як свідчать дані Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, вартість укладених договорів фінансового лізингу за підсумками 2014 р. знизилася в порівнянні з 2013 р. на 76,43%.

Згідно з інформацією про стан і розвиток компаній-лізингодавців України, опублікованій на сайті регулятора, обсяг фінансування бізнесу за допомогою лізингу склав на 31 грудня 2014 р. 7,438 млрд. грн., що в 2,84 рази менше, ніж роком раніше. Загальна кількість укладених договорів фінансового лізингу скоротилося в 2014 р. на 19,1% – до 8,966 тис. Вартість об'єктів лізингу, які є предметом договорів, склала 5,877 млрд. грн. [1].

Вартість діючих договорів лізингу станом на 31 грудня 2014 р. склала 58573 млн. грн. За даними Нацкомфінпослуг, частка договорів підприємств транспортної галузі скоротилася за підсумками 2014 р. на 9,18 відсоткових пункти, до 62,56% всіх діючих договорів фінансового лізингу. Частка другого найбільшого споживача лізингових послуг – сільськогосподарської галузі – зросла в той же час на 5,15 в. п., до 19,18%. На 0,59 в. п. скоротилася частка добувної промисловості. Інші галузі продемонстрували незначну позитивну динаміку, збільшивши свої частки на 0,02–0,78 в. п. Частка галузей, що не входять до ТОП-10, виросла в загальній вартості договорів фінансового лізингу на 2,72 в. п., до 8,42% (рис. 1).

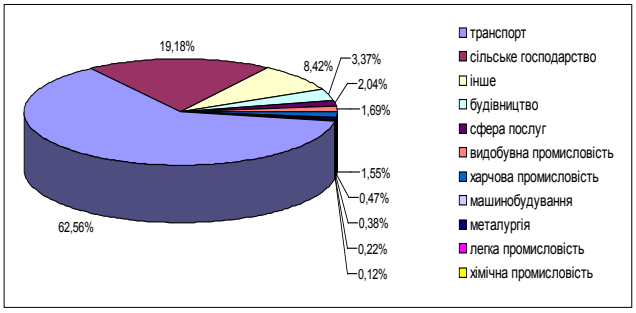


Рис. 1. Структура вартості діючих договорів фінансового лізингу за галузями на 31.12.2014 р.

Джерело: побудовано автором за матеріалами Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [1]

Обсяги договорів фінансового лізингу в розрізі галузей збільшилися в металургії (+ 404,6%), харчової промисловості (+ 75,3%), інших галузях (+ 28,9%), машинобудуванні (+ 24,3%), сільському господарстві (+ 19,3%), будівництві (+ 5,7%) та хімічної промисловості (+ 2%). При цьому вартість діючих договорів знизилася у видобувній промисловості (–34,7%), на транспорті (–23,9%), у сфері послуг (–11,5%) і у легкій промисловості (–3,6%) [1].

Динаміка вартості договорів лізингу в розрізі галузей наведена на рис. 2 і 3.

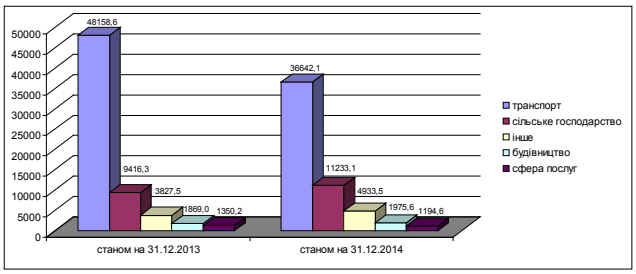


Рис. 2. Динаміка вартості договорів лізингу в розрізі галузей, що займають в загальній сумі більшу частку, млн. грн.

Джерело: побудовано автором за матеріалами Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [1]

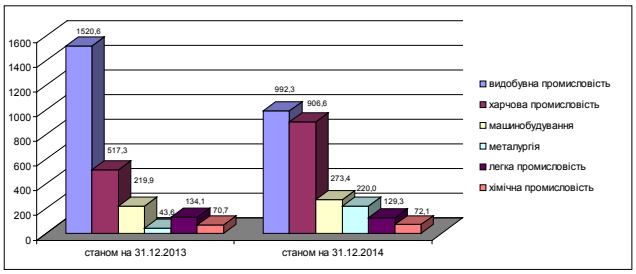


Рис. 3. Динаміка вартості договорів лізингу в розрізі галузей, що займають в загальній сумі меншу частку, млн. грн.

Джерело: побудовано автором за матеріалами Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [1]

Вітчизняні підприємства недостатньо розуміють переваги лізингу, що є однією із причин гальмування розвитку лізингу. До того ж послуги лізингу не так звичні для українського підприємця, як, наприклад, авто кредитування, тому на ринку сільськогосподарської техніки більшість угод укладається через компанії-виробники чи підприємства-дилери. Основний клієнтський попит лізингові компанії генерують через партнерські програми, а також різноманітні програми лояльності виробників (імпортерів або дилерів) сільгоспобладнання.

Як свідчать дані лізингових компаній, основна маса запитів по лізингу, зокрема сільгосптехніки, надходить від дрібних і середніх фермерських господарств. У той же час на ринку з'явилися фінансові інструменти, які є досить потужним конкурентом лізинговим програмам: спеціалізовані банківські продукти, програми підтримки експорту від найбільших світових виробників сільгосптехніки і т. д. Що стосується великих корпоративних клієнтів, то такі звернення досить рідкісні, тому основна маса агрохолдингів має прямий доступ на зовнішні ринки капіталу, працює безпосередньо з світовими корпораціями.

Відсутність ефективних каналів інформації про лізингові послуги породжує стереотипне мислення клієнтів і недовіра до таких операцій, у той час, як в Америці і розвинених країнах Європи цей сервіс давно склав конкуренцію класичному автокредитуванню.

Рівень проникнення лізингу в загальному обсязі капітальних вкладень, зокрема в агробізнес, становить, за різними оцінками, від 3% до 8%. Середнє значення проникнення лізингу для країн Європейського Союзу – 12,5%, Росії – 28%, що свідчить про величезний потенціал лізингу в Україні [5].

Більшість лізингових компаній входить у банківський холдинг, або ж є представниками безпосереднього виробника техніки, але є і самостійні гравці ринку. Небанківські лізингові компанії або компанії, що працюють на власних ресурсах, можуть собі дозволити прийняття рішення в стислі терміни. У випадку з банківськими лізинговими компаніями процедура прийняття рішення подовжується за рахунок більш ретельного і забюрократизованого аналізу проекту.

Компанія, що входить у банківський холдинг, має ряд переваг, пов'язаних з доступом до технологій і ресурсів материнських структур. До того ж вона має можливість пропонувати клієнту комплексне обслуговування за пільговими тарифами (кредитно-депозитні послуги, зарплатні проекти, імпортне/експортне фінансування і т. д.).

Висновки. Лізинг є інноваційним для України інструментом залучення капіталу, що має чимале значення у період економічної кризи. Під час економічних потрясінь, обмеженій купівельній спроможності, значному безробітті цей вид діяльності завдяки своїй винятковій економічній природі спроможний зробити великий вклад у піднесення і розвиток національної економіки.

Лізинг цікавий в першу чергу тим, що дозволяє отримати об'єкт основних засобів в максимально стислі терміни і без відволікання оборотних коштів. Для великих підприємств існують і інші, іноді більш дешеві джерела фінансування, а також можливість отримання знижок від постачальників і виробників за рахунок обсягів придбаної техніки. В той же час для малого та середнього бізнесу лізинг може стати чи не єдиною можливістю мінімізувати свої витрати і зберегти оборотні кошти та ліквідність на прийнятному рівні.

Незважаючи на активний розвиток фінансової системи, ринок лізингових послуг в Україні перебуває на стадії становлення, а

більш широке використання цього фінансового інструменту можливо за умов виконання певних законодавчих та організаційних процедур. Серед них відзначимо необхідність підвищення доступності лізингових послуг, створення сприятливих умов для розвитку ринку лізингу та посилення конкуренції на ньому, вдосконалення існуючих механізмів контролю за діяльністю лізингових компаній, зменшення державного тиску на лізингові компанії, захисту прав споживачів.

Для подальшого розвитку ринку фінансового лізингу в Україні потрібно зосередитися на удосконаленні чинного законодавства про фінансовий лізинг, зокрема: вирішення проблемних питань, які виникають у разі порушення істотних умов договору, його дострокового розірвання, а також неповернення предмету лізингу; удосконалення порядку подання лізингодавцями до Нацкомфінпослуг звітності та розробка алгоритму заповнення звітних форм; співпраця з банківськими установами щодо сприяння у кредитуванні лізингових угод.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/.
2. Лукасевич И. Лизинг как форма привлечения капитала: три основных этапа / И. Лукасевич [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.prostobiz.ua/finansy/lizing/.
3. Мойсеєнко О., Ормоцадзе М. Як конфлікт із «Мрією» позначиться на ринку лізингу в Україні / О. Мойсеєнко, М. Ормоцадзе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forbes.ua/ua/business/1382343-yak-konflikt-iz-mrieyu-poznachitsya-na-rinku-lizingu-v-ukrayini.
4. Руденко В. Лізинг не виніс проблем / В. Руденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.finance.ua/.
5. Ярмак О. Лизинг сельскохозяйственной техники: где, как, почем / О Ярмак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prostobiz.ua/.

УДК 336.71

Семенча І.Є.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Головченко А.М.
студентка
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

LIQUIDITY OF BANKING SYSTEM IN CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасний стан ліквідності банківської системи України. Досліджено інструменти грошово-кредитної політики, що призвели до її зниження (зростання інфляції, масовий відтік депозитів, неефективні адміністративні рішення, різке збільшення облікової ставки, ліквідація великої кількості банків, зростання недовіри до банківської системи, зменшення коштів на коррахунках Національного банку України) та підтримано проведення операцій з купівлі чи продажу центральним банком іноземної валюти, надання «кредитних канікул» банкам, збільшення обсягів обов'язкових резервів, мобілізацію коштів. У результаті дослідження надано рекомендації щодо підвищення рівня ліквідності банківської системи України та забезпечення її нормального функціонування в умовах фінансової нестабільності.

Ключові слова: банківська система, банківська ліквідність, фінансова криза, облікова ставка,обов'язкові резерви, рефінансування.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано современное состояние ликвидности банковской системы Украины. Исследованы инструменты денежно-кредитной политики, которые привели к ее снижению (рост инфляции, массовый отток депозитов, неэффективные административные решения, резкое увеличение учетной ставки, ликвидация большого количества банков, возрастание недоверия к банковской системе, уменьшение средств на корсчетах Национального банка Украины) и поддержано проведение операций по покупке или продаже центральным банком иностранной валюты, предоставления «кредитных каникул» банкам, увеличение объемов обязательных резервов, мобилизации средств. В результате исследования даны рекомендации по повышению уровня ликвидности банковской системы Украины и обеспечения ее нормального функционирования в условиях финансовой нестабильности.

Ключевые слова: банковская система, банковская ликвидность, финансовый кризис, учетная ставка, обязательные резервы, рефинансирование.

ANNOTATION

The article analyzes the liquidity of the banking system of Ukraine. The instruments of monetary policy that led to its decline were studied (inflation rising, massive outflow of deposits, inefficient administrative decisions, a sharp increase in the discount rate, the elimination of a large number of banks, growing distrust in the banking system, reducing of the funds on correspondent accounts of the National Bank of Ukraine) and the operations as to purchase or sale of foreign currency by the central bank were supported, providing "vacation credit" to the banks, increasing of required reserves, mobilization of funds. The study provided recommendations as to enhancing of the banking system of Ukraine liquidity and ensuring its proper functioning in terms of financial instability.

Keywords: banking system, banking liquidity, financial crisis, discount rate, required reserves, refinancing.

Постановка проблеми. Втрата банком своєї ліквідності може стати причиною втрати коштів або навіть банкрутства значної кількості його клієнтів. Це робить банківську ліквідність проблемою не лише економічного, а й суспільного значення, що потребує постійного контролю та аналізу стану. Особливо актуальним це питання постає в період нестабільності економіки, коли відбуваються постійні коливання та непрогнозовані рухи грошової маси всередині самої банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі існує багато праць, присвячених дослідженню ліквідності банківської системи та управління нею, вітчизняних та зарубіжних науковців і аналітиків.

Публікації останніх років стосуються визначення стану ліквідності, динаміки цього показника, регулювання та управління ліквідності банківської системи. Як приклад, можна виділити дослідження економістів сучасності А.В. Білюк [6], Н.І. Козьмук [7], В.О. Онищенко та Ю.С. Довгаль [8], Т.І. Євенко [1], О.А. Криклій та Д. О. Рябіченко [2], М.С. Лукашевич [3], Л.Г. Олещенко [4], Є.М. Скок [5] та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах загострення кризи 2014 р. нестабільність ситуації в країні знову почала загрожувати ліквідності комерційних банків та банківської системи в цілому. При чому проблема формування ліквідності комерційних банків в Україні є актуальна як у відношенні недостатньої, так і надлишкової ліквідності. Суттєво зростає необхідність аналізу ліквідності банківської системи, оскільки її коливання можуть спричиняти втрату коштів або банкрутство банків.

Метою статті є дослідження стану ліквідності банківської системи України, визначення факторів, що впливають на формування ліквідності комерційних банків України на сучасному етапі, розробка рекомендацій щодо інструментів забезпечення її достатнього рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні Україна переживає не прості часи як в соціальній, економічній, фінансовій сфері, так і в банківському секторі. Однією з найгостріших проблем банківської системи є формування та збереження ліквідності комерційних банків України. Головним завданням і проблемою для Уряду постає стабілізація національної валюти. Вживані заходи та інструменти впливу за останній рік призвели до зниження ліквідності банківської системи в цілому.

Під час аналізу цієї статті до уваги бралися дані за 5 місяців 2015 р. для визначення найсвіжіших та найактуальніших проблем з ліквідністю, що є результатом впливу багатьох чинників на банківську систему України. Серед них можна виділити нестабільну політичну ситуацію, нерозвиненість в Україні фондового ринку, різке падіння курсу гривні та рівня життя населення, слабка диверсифікація активів комерційних банків. Комплексно ж усі ці чинники забезпечили тенденцію до загального зменшення ліквідності банківської системи. Розглянемо деякі інструменти та фактори, що сприяли її збереженню або зниженню.

Підтримання ліквідності відбувалось через проведення операцій з купівлі чи продажу Національним банком України (НБУ) іноземної валюти. У такому випадку валютні операції мають здійснюватись не з метою підтримки стабільності курсу гривні відносно іноземної валюти, як це відбувається зараз, а саме задля підтримки ліквідності банківської системи в межах, близьких до оптимального рівня.

Заходом, що сприяє збереженню і підвищенню ліквідності банківської системи, є вивід неплатоспроможних банків з ринку. Така політика розпочалася з початку 2014 р. і вже наприкінці цього року було 163 банки, тобто за рік було ліквідовано 17 банків, отже, на 1 травня 2015 р. їх кількість зменшилась до 145, тобто на 18 банків. Як бачимо, менше ніж за півроку, було ліквідовано банків більше ніж за 2014 р. З одного боку, такий інструмент впливає на оздоровлення банківської системи та одночасно є свідченням її кризи. Але, з іншого боку, така ситуація негативно впливає на довіру до банківської системи, провокуючи подальший відтік депозитів та зниження ліквідності банківської системи.

Параметри монетарної програми передбачають активне використання стерилізаційних інструментів для абсорбції надлишкової ліквідності банківської системи з метою нівелювання інфляційного та девальваційного тиску. Отже, одним з таких інструменті є регулювання рівня облікової ставки, що передусім спрямована на зміну попиту на гроші через вплив на ринкову відсоткову ставку і відповідно є ціною грошей. Із 4 березня 2015 р. підвищено облікову ставку з 19,5% до 30,0% річних з відповідним коригуванням процентних ставок за активними та пасивними операціями НБУ з регулювання ліквідності банківської системи [11].

Наступним інструментом впливу на ліквідність є заходи щодо збільшення обсягів обов'язкових резервів банків, що сприятиме зменшення обсягу вільної ліквідності. Правління НБУ очікувало збільшення резервів з березня до квітня на 12 млрд грн, але резерви із 1 січня 2015 р. до 10 червня 2015 р. збільшились лише 2,4 млрд грн і становили 41,8 млрд грн.

Про зменшення ліквідності банківської системи говорять і нормативи, що встановлює НБУ, які мають бути обов'язково дотримані (рис. 1).

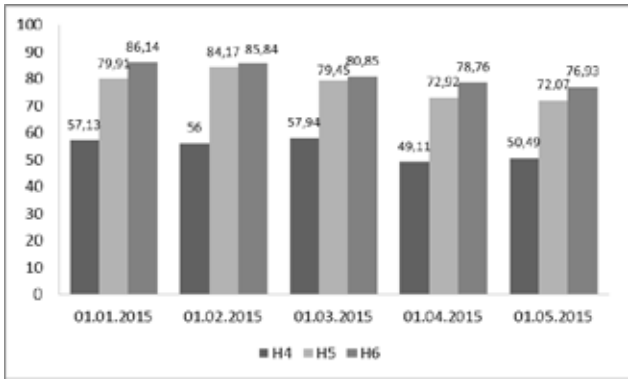


Рис. 1. Нормативи ліквідності з 1 січня 2015 р. до 1 травня 2015 р., %
Джерело: [12]

Якщо на 1 січня 2015 р. норматив миттєвої ліквідності (значення не менше 20%) склав 57,13%, то на 1 травня 2014 р. показник зменшився до 50,49%. Норматив поточної ліквідності (значення не менше 40%) на початок 2015 р. був 79,92%, а на 1 травня 2015 р. становив 72,07%. Норматив короткострокової ліквідності (має бути не менше ніж 60%) на 1 січня 2015 р. становив 86,14%, а на 1 травня 2015 р. зменшився до 76,93%. Різке зниження нормативів ліквідності спостерігається саме з моменту підвищення облікової ставки до 30%, тобто ці дані є підтвердженням виконання завдання монетарної програми, що передбачає абсорбцію надлишкової ліквідності.

Рис. 2. Сальдо операцій НБУ (підтримка – мобілізація) у 2007 – I кв. 2015 р., млрд грн
Джерело: [13]

Нині НБУ активно мобілізовує кошти, якщо на 1 січня 2015 р. було мобілізовано 340 165 млн грн, то за І кв. – вже 621 608 млн грн. Мобілізація коштів спрямована на підтримку ліквідності банківської системи (рис. 2).

Індикатором, що вплинув на зменшення ліквідності банківської системи, є відтік депозитів. Ситуація з відтоком депозитів в іноземній валюті є набагато складнішою порівняно з депозитами в національній, що ще більше загострюється зовнішніми чинниками. Банківська система України протягом 2014 р. втратила 10 млрд дол. США депозитів, або 34% від усіх депозитів в іноземній валюті на початок 2014 р. Щодо поточного року, то приріст валютних депозитів за І кв. 2015 рр. знизився на 14,4%, а всього обсяг склав 16 млрд дол. США, а гривневих – на 5,7% з обсягом 348,1 млрд грн:

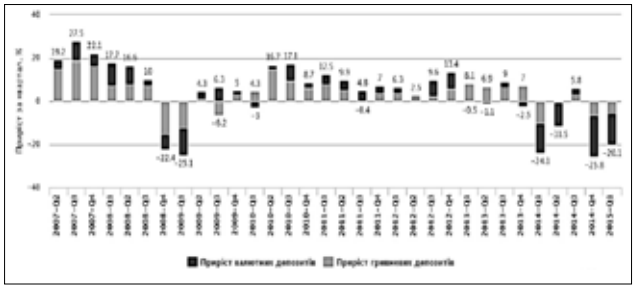


Рис. 3. Приріст депозитів з 2007 – І кв. 2015 рр., %
Джерело: [14]

Таке постійне зниження залишків депозитів в іноземній валюті призводить до зниження валютної складової ліквідності банківської системи та неможливості виконання банками своїх зобов'язань в іноземній валюті. Таку тенденцію підтверджує і практика роботи банківських установ із другої половини 2014 р., тоді ряд банків відчули брак валют і затягнули видачу депозитів або пропонували отримувати валютні депозити в національній валюті.

Додатковим фактором, що спонукає процес відтоку депозитів з банківської системи, є оподаткування доходів за депозитами із 1 серпня 2014 р., оскільки ті відсотки, що нараховуються, не покривають рівня офіційної інфляції, яка за підсумками 2014 р. склала 24,9% [10], а за квітень 2015 вже сягнула 14%.

Зростаючий рівень інфляції призвів до зростання ставок за депозитами, що й призвело до здорожчання кредитів. Девальвація гривні призвела до посилення трансакційних мотивів населення, а нестабільна політична ситуація – до бажання населення достроково забрати свої, вже вкладені, депозити.

Протягом 2014 р. спостерігалося збільшення коштів на коррахунках НБУ з 25–35 млрд грн. Таке зростання відбувалося за рахунок отримання великих обсягів рефінансування від НБУ як у вигляді кредитів овернайт, так і стабілізаційних кредитів. А за даними травня 2015 р. обсяг коштів зменшився на 5,8% до 25,6 млрд грн [15], що свідчить про зменшення обсягів рефінансування. Підтвердженням цьому є зниження обсягів на ринку міжбанківського кредиту на 2,9%.

Одним із заходів збереження ліквідності, на нашу думку, є те, що НБУ встановив графік погашення банками кредитів для підтримки ліквідності, за якими їм було надано «кредитні канікули» до 10 червня 2015 р. Регулятор зазначив, що введення «кредитних канікул» сприяло збереженню ліквідності банківської системи та забезпеченню виконання банками своїх зобов'язань перед вкладниками та іншими кредиторами [9].

Отже, прогнозом стану ліквідності на найближчий квартал є те, що він знаходиться під тиском. Саме тому необхідним є визначення деяких рекомендацій стосовно управління активами та пасивами: проведення більш обережного розширення обсягів активних операцій для зниження ризику неповернених кредитів; розширення пасивних операцій переважно за рахунок залучених коштів, адже за останній період спостерігався відтік депозитів; поступове зниження обсягів позичкових операцій на міжбанківському рину, оскільки облікова ставка є надто високою для банків.

Вважаємо неефективним в умовах кризи оподаткування доходів за банківськими вкладами, оскільки це сприяє відтоку депозитів із системи та створює додатковий тиск на ліквідність як окремих банків, так і всієї банківської системи.

Впровадження банками України виваженої депозитної політики, спрямованої на стабілізацію депозитного портфеля, можна розглядати як варіант. Тоді можливо використовувати досвід країн, що вже знаходились у ситуації фінансової нестабільності. Наприклад у Казахстані у 2005 р. Національний банк як основний інструмент грошово-кредитної політики використовував депозити, на які розміщалися кошти банків, також було запроваджено адміністративну практику прив'язки максимальних процентних ставок винагороди по залучених депозитах (вкладах) фізичних осіб, повернення яких гарантується Казахстанським фондом гарантування депозитів, до офіційної ставки рефінансування [16].

Необхідно відмінити обмеження щодо обсягів готівкових коштів, які можуть отримувати клієнти зі своїх валютних рахунків в банківських установах, оскільки це лише загострює недовіру населення до банківського сектору.

Висновки. Отже, за результатом аналізу, дійшли висновку, що в умовах фінансової нестабільності спостерігається погіршення стану ліквідності банківської системи через втілення основних засад грошово-кредитної політики. Тобто основними причинами зниження ліквідності банківської системи України у перші п'ять місяців 2015 р. стали: зростання інфляції, масовий відтік депозитів, неефективні

адміністративні рішення, різке збільшення облікової ставки, ліквідація великої кількості банків, зростання недовіри до банківської системи, зменшення коштів на коррахунках НБУ, девальвація національної грошової одиниці, неефективний менеджмент активів та пасивів окремих банківських установ.

Визначили, що підтримання ліквідності відбувалось через проведення операцій з купівлі чи продажу Національним банком іноземної валюти, надання «кредитних канікул» банкам, збільшення обсягів обов'язкових резервів, а також мобілізація коштів НБУ. Отже, ліквідність банківської системи є складним і динамічним явищем, що безпосередньо залежить від загального стану економіки та при цьому може виступати і однією з серйозних причин поглиблення економічної кризи.

Для підвищення рівня ліквідності банківської системи необхідно впровадити ефективну та виважену депозитну політику, а саме скасувати оподаткування доходів за вкладами, прив'язку максимальних процентних ставок винагороди із залучених депозитів (вкладів) фізичних осіб, а також обмеження отримання готівкових коштів за вкладами.

Напрямком подальших розвідок бачимо подальше узагальнення тенденцій, що відбуватимуться зі станом ліквідності у банківській системі України, з метою узагальнення специфічного досвіду в її діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Євенко Т.І. Управління ліквідністю банківських установ / Т.І. Євенко // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 1–2(2). – С. 27–30.
2. Криклій О.А. Комплексний підхід до формування механізму управління ліквідністю банку на основі адаптивної моделі / О.А. Криклій, Д.О. Рябіченко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 9. – С. 250–255.
3. Олещенко Л.Г. Сучасний стан та проблеми ліквідності банківської системи України [Електронний ресурс] / Л.Г. Олещенко // Ефективна економіка. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2213.
4. Скок Є.М. Ліквідність банківської системи та операції, що призводять до її зміни / Є.М. Скок // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – Вип. 2(10). – С. 71–76.
5. Лукашевич М.С. Планування ліквідності банку в системі управління нею / М.С. Лукашевич // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 5. – С. 113–119.
6. Білюк А.В. Дослідження методичних аспектів регулювання ліквідності банку / А.В. Білюк // Сучасні питання економіки і права – 2012. – № 1. – С. 113–116.
7. Козьмук Н.І. Оцінювання стану ліквідності банківської системи і чинників, які на неї впливають / Н.І. Козьмук // Європейські перспективи – 2014. – № 3. – С. 28–40.
8. Онищенко В.О. Стан та особливості формування ліквідності комерційних банків України у сучасних умовах / В.О. Онищенко, Ю.С. Довгаль, В. Тітович // Фінансовий простір. – 2015. – № 1. – С. 204–209.
9. Сьогодні у банків скінчилися «кредитні канікули» [Електронний ресурс] / Інформаційне агентство УНІАН. – Режим доступу : http://economics.unian.ua/finance/1087805-sogodni-u-bankiv-zakinchilisya-kreditni-kanikuli.html.
10. Шварц О.В. Ліквідність банківської системи України в умовах економічної кризи / О.В. Шварц // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 291–297.
11. Прес-реліз від 03.03.2015 р. [Електронний ресурс] // Офіційне інтернет-представництво НБУ. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/article/ 15111480?annId=15111481&timestamp=1425396700000.
12. Значення економічних нормативів по системі банків України за 2015 рік [Електронний ресурс] // Офіційне інтернет-представництво НБУ. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=13697659.
13. Аналіз банків України: огляди, графіки, факти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bankografo.com/analiz-bankiv/bankivska-statystyka/likvidnist-bankivskoyi-sistemi.
14. Інфографіка: динаміка депозитів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bankografo.com/operatsiyi-bankiv/depozyty/infografika-dinamika-depozitiv-v-ukrayinii.
15. Основні тенденції грошово-кредитного ринку України за травень 2015 року [Електронний ресурс] // Офіційне інтернет представництво НБУ. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=14716110&cat_id=58038.
16. Об утверждении Правил минимальных резервных требованиях : постановление Правления Национального банка Республики Казахстан от 27 мая 2006 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан. – Режим доступа : http://www.nationabak.kz.

УДК 336.7

Голуб К.В.
аспірант кафедри фінансової діяльності
суб'єктів господарювання та державних установ
Чернігівського національного технологічного університету

НАПРЯМИ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

DIRECTIONS OVERCOMING THE CRISIS IN THE BANKING SYSTEM UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У сучасних умовах одним із ключових секторів розвитку економіки виступає банківський сектор. Взаємозалежною є економічна стабільність в державі та можливість банками виконувати свої зобов'язання щодо фінансового забезпечення функціонування національної економіки. Покращення діяльності банків стає особливо актуальним в періоди економічного спаду, коли випробування на стійкість та адаптивність, насамперед до зовнішніх впливів, повинні витримати банки в умовах зменшення платоспроможності клієнтів та збільшення вартості грошей. Постійні фінансові кризи, що відбуваються в світі та Україні зокрема, ставлять перед банками нові фінансові задачі щодо розширення своєї діяльності, забезпечення стабільності роботи банківської системи, виконання взятих зобов'язань.

Ключові слова: криза, банківська криза, фінансова криза, банківська система, антикризове управління банківською системою України, економічний спад.

АННОТАЦИЯ

В современных условиях одним из активизаторов развития экономики выступает банковский сектор. Взаимозависимой является экономическая стабильность в государстве и возможность банками выполнять свои обязательства по финансовому обеспечению функционирования национальной экономики. Улучшение деятельности банков становится особенно актуальным в периоды экономического спада, когда испытания на устойчивость и адаптивность, прежде всего к внешним воздействиям, должны выдержать банки в условиях уменьшения платежеспособности клиентов и увеличения стоимости денег. Постоянные финансовые кризисы, происходящие в мире и Украине в частности, ставят перед банками новые финансовые задачи по расширению своей деятельности, обеспечению стабильности работы банковской системы, выполнении взятых обязательств.

Ключевые слова: кризис, банковский кризис, финансовый кризис, банковская система, антикризисное управление банковской системой Украины, экономический спад.

ANNOTATION

In modern terms one of the energizer economic development serves the banking sector. Is interdependent economic stability in the country and the Bank to fulfill its financial obligations to the functioning of the national economy. Improving activity of banks is particularly important in times of economic downturn, when testing the stability and adaptability primarily to external influences must withstand banks in terms of reduction of solvency customers and increase value for money. Ongoing financial crisis occurring in the world, and Ukraine in particular, pose new financial problem banks to expand their activities, to ensure the stability of the banking system, implementation of commitments.

Keywords: crisis, banking crisis, financial crisis, the banking system, crisis management by the banking system of Ukraine recession.

Постановка проблеми. Незважаючи на підвищену увагу науковців до проблематики банківських криз, досі залишаються дискусійними проблеми діагностики кризових явищ та шляхів подолання. Недостатньою є вивченість підходів до класифікації банківських криз з урахуванням досвіду України та інших держав. Окремої уваги потребують дослідження стану банківської системи країни з позиції її здатності протистояти кризовим явищам як внутрішнього, так я зовнішнього джерел походження. Необхідність вирішення окреслених проблем подолання кризових явищ в банківській системі України є підтвердженням актуальності та практичної значущості цього напряму наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кризові явища та їх прояви в банківській системі країни знаходяться в колі наукових інтересів широкої спільноти вітчизняних та закордонних учених. З'ясуванню економічного змісту, особливостей та класифікації банківських криз присвячені дослідження А. Бахшіяна, С. Гладкової, С. Захаріна, І. Івасів, О. Купрієнко, А. Мороза, В. Ніканорова, А. Пивовара, А. Шаланговського та ін. Економічна природа кризових явищ висвітлюється в працях О. Абакуменко, В. Бобиль, О. Лаврушина, В. Маргасової, В. Міщенка, С. Онишко, А. Пересади, Ю. Подчесової, Л. Примостки, В. Савченко, К. Черкашиної, К. Швабія, В. Шелудько та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на підвищену увагу науковців до проблематики банківських криз, досі залишаються дискусійними проблеми діагностики кризових явищ та шляхів їх подолання. Недостатньою є вивченість підходів до подолання банківських криз з урахуванням різних стадій її прояву.

Мета статті – розгляд концептуальних засад протидії кризовим явищам в банківській системі України та розробка практичних рекомендацій щодо формування необхідного фінансового потенціалу їх подолання з метою забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банки відіграють важливу роль в економіці будь-якої країни, оскільки саме вони забезпечують передачу грошового капіталу зі сфер накопичення у сфери використання. Вияв кризових явищ у даному секторі економіки призводить до негативних тенденцій розвитку держави, адже

саме через банки мобілізуються великі капітали, необхідні для інвестицій, розширення виробництва, впровадження інновацій тощо.

Основними негативними чинниками, які спричиняють складне фінансове становище проблемних банків, є: недостатній розмір капіталу; неякісна структура активів; низька платоспроможність і прибутковість; проблеми ліквідності; надто ризикова діяльність неоптимальна кредитна політика. Це є свідченням незадовільного ведення банківського бізнесу і неспроможність пристосуватися до нестабільної економічної ситуації в країні, в результаті чого вітчизняна банківська система наздоганяє кризу економіки, замість того, щоб попереджувати її нищівні удари.

Варто зазначити, що кризові явища стали досить актуальною проблемою сучасного економічного середовища. Це підтверджується і існуючими проблемами в Україні. Варто зауважити, що всі фінансові кризи та процес подолання їх наслідків призводять до структурних змін банківських систем, оскільки банківська сфера є найбільш чутливою до їх впливу. З іншого боку, банки є найбільш гнучкими структурами в умовах ринку, тому найшвидше реагують на події, що відбуваються на міжнародних фінансових ринках.

На даний час результативність функціонування більшості вітчизняних банків залишається на незадовільному рівні (табл. 1).

Основними проблемами банківського сектору України протягом звітного року були значний відплив ресурсів з банківської системи, погіршення якості кредитних портфелів банків та збиткова діяльність. У 2014 р. у позичальників виникли значні труднощі з обслуговуванням кредитів, що суттєво посилило ризиковість банківського бізнесу. Частка негативно класифікованої заборгованості в загальному обсязі кредитної заборгованості банків за рік зросла з 12.9 до 19.0%. Зокрема, прострочена заборгованість за наданими кредитами збільшилась на 92.5% (на 65.3 млрд. грн.) – до 135.9 млрд. грн. (13.5% від загального обсягу кредитів) [2].

Обмежені можливості кредитування (через значні ризики реального сектору) спонукали банки нарощувати вкладення в цінні папери, обсяг яких збільшився на 22.2% (на 30.6 млрд. грн.) – до 168.9 млрд. грн. На фоні стриманого кредитування кошти на кореспондентських рахунках, що відкриті в інших банках, збільшилися за рік на 27.7% – до 99.8 млрд. грн.

Загальний обсяг зобов'язань банків за звітний рік збільшився на 7.7% (або на 83.3 млрд. грн.) і на 01.01.2015 р. становив 1 168.8 млрд. грн. (за 2013 р. зростання становило 13.3%). Зобов'язання в іноземній валюті збільшилися за рік на 27.2% (на 135.8 млрд. грн.) – до 634.5 млрд. грн., тоді як у національній валюті скоротилися на 8.9% (на 52.5 млрд. грн.).

Основною складовою зобов'язань банків залишалися залучені депозити: на 01.01.2015 р. кошти фізичних осіб становили 35.6% від загальної суми зобов'язань, кошти суб'єктів господарювання – 24.6%. Загальна кількість відкритих клієнтами рахунків станом на 01.01.2015 р. становила 117.5 млн. шт., 86.0% яких були поточними рахунками.

Значний відплив депозитів протягом звітного року спостерігався на рахунках фізичних осіб – кошти фізичних осіб скоротилися на 4.0% (на 17.4 млрд. грн.) – до 416.4 млрд. грн. (за 2013 р. збільшилися на 19.2%). Серед них кошти в національній валюті скоротилися на 21.4% (на 53.2 млрд. грн.) – до 195.0 млрд. грн. [3].

З метою створення умов для стабільної діяльності банків, вчасного виконання ними

Таблиця 1

Результативність функціонування окремих фінансово-кредитних установ банківського сектору України у 2014–2015 рр. [1]

Фінансово-кредитна установа	Фінансовий результат у 2014 р. – 1-му півріччі 2015 р., млн. грн.	Фінансовий результат у 1-му півріччі 2015 р., млн. грн.	Фінансовий результат у 2014 р., млн. грн.	
			за національними стандартами	за міжнародними стандартами
Укрексімбанк	-13654	-3848,1	-9805,5	-11247,1
Ощадбанк	-11378	-2813,1	-8564,4	-10015,6
Укрсоцбанк	-11009	-8346,5	-2662,2	-3365,8
Промінвестбанк	-9656	-6201,7	-3453,8	-5947,8
Райффайзен Банк Аваль	-3360	-1992,4	-1367,3	-3806,3
Укргазбанк	-3115	-314,3	-2801,1	-3382,8
ОТП Банк	-2986	-987,2	-1999,1	-3416,4
«Фінанси і кредит»	-2017	-1801,6	-215,7	23,8
Сбербанк Росії	-1507	-1615,4	108,0	-395,9
Альфа-Банк	-1374	-629,8	-744,0	-2193,4
Укрсиббанк	-794	76,4	-870,1	-1011,4
ВТБ Банк	-728	-1370,4	642,8	-16685,1
ПУМБ	-655	-709,5	54,2	-140,5
Приватбанк	810	61,3	749,0	48,0

своїх зобов'язань перед вкладниками, а також надання банкам додаткової гнучкості в управлінні ліквідністю Національний банк України протягом 2014 р. змінював вимоги щодо формування банками обов'язкових резервів:

- зменшував частку обов'язкових резервів, яка має формуватися банками на окремому рахунку в Національному банку України, та поступово встановив порядок формування та зберігання всіма банками обов'язкових резервів на кореспондентському рахунку в Національному банку України;
- зменшував частку мінімального обсягу обов'язкових резервів, який має зберігатися щоденно на початок операційного дня на кореспондентському рахунку банків;
- уніфікував залежно від строку залучення коштів нормативи обов'язкового резервування та замість восьми нормативів обов'язкового резервування встановив два нормативи;
- дозволив банкам зараховувати в покриття обов'язкових резервів, що формуються та зберігаються на кореспондентському рахунку, частину залишків готівки в касі банку в національній валюті.

Задля збереження довіри до банківської системи Національний банк України здійснював підтримку ліквідності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб шляхом надання кредитів. Водночас було поліпшено та удосконалено умови отримання Фондом гарантування вкладів фізичних осіб кредитів Національного банку, в тому числі пом'якшено умови щодо можливого прийняття забезпечення, розширено його перелік, передбачено можливість надання кредитів шляхом відкриття кредитної лінії, збільшено строки надання кредитів з одного до трьох років.

З метою посилення стійкості грошово-кредитного та валютного ринків Національний банк України був змушений у 2014 р. поєднувати застосовування адміністративних та ринкових заходів впливу на валютний ринок України.

Необхідність впровадження механізму антикризового управління функціонуванням банківської системи обумовлена наступними причинами:

- наявністю системного впливу банківського сектору на результативність функціонування економіки країни в цілому та окремих галузей зокрема;
- систематичним виникненням кризових явищ в економіці країни, що особливо загострюється в умовах посилення процесів глобалізації, а також наявності значних світогосподарських зв'язків;
- низьким рівнем захищеності вітчизняної банківської системи від більшості груп виникаючих ризиків;
- низьким рівнем капіталізації власного капіталу переважної більшості банків, що обумовлює їх неспроможність акумулювати необхідні обсяги фінансових ресурсів під час загострення кризових явищ в економіці країни;
- недостатнім рівнем контролю Національним банком України рівня ризику за більшістю банківських послуг, що спричинено надмірним рівнем їх рентабельності.

Наявність вищезазначених причин обумовлює необхідність створення ревілітазаційного фонду фінансових ресурсів, метою формування якого є компенсаційний вплив на економіку країни та зростаючу потребу у фінансових ресурсах в момент виникнення та загострення кризових явищ, а також неспроможності банківської системи задовольнити ці потреби (рис. 1).

Проте ключовою проблемою створення даного фонду є пошук реальних джерел фінансових ресурсів, які будуть спрямовані на його формування. З цією метою ми пропонуємо наступні джерела формування фінансових ресурсів ревілітазаціного фонду НБУ:

- надходження від оподаткування депозитів фізичних та юридичних осіб – встановлений Податковим кодексом України податок на оподаткування депозитів спрямувати на формування ревілітазаціного фонду НБУ до моменту накопичення необхідного обсягу, з подальшого спрямування у бюджети відповідних рівнів;
- легалізація тіньового капіталу суб'єктів господарювання – законодавче закріплення можливості легалізації тіньового капіталу фізичних та юридичних осіб в разі його спрямування на збільшення розміру власного капіталу комерційних банків без можливості виведення капіталу протягом п'яти років з моменту фактичного збільшення обсягу власного капіталу;
- фіксовані платежі споживачів окремих видів послуг – встановлення фіксованої ставки з всіх банківських операцій, пов'язаних з кредитуванням фізичних та юридичних осіб;
- використання інших джерел.

Разом з тим з метою дотримання мети створення та цільового використання фінансових ресурсів ревілітазаційного фонду Національного банку України можливість його використання повинна визначатись КМУ у відповідності до існуючих фаз кризи банківської системи України: виникнення, розвиток, деформація. З метою попередження перших проявів кризи банківської системи доцільним є здійснення безперервного моніторингу її стану Національним банком України, а також Кабінетом Міністрів України. В разі виявлення ознак першої стадії кризи банківської системи України КМУ має прийняти рішення щодо необхідності застосування системи заходів антикризового регулювання економіки.

У разі подальшого розвитку кризи банківської системи та початку другої фази кризи КМУ визначає пріоритетні напрями використання коштів ревілітазаційного фонду НБУ, формує мережу банківських установ державної форми власності. З метою запобігання банкрутства частини комерційних банків, орієнтованих на високі рівні ризику

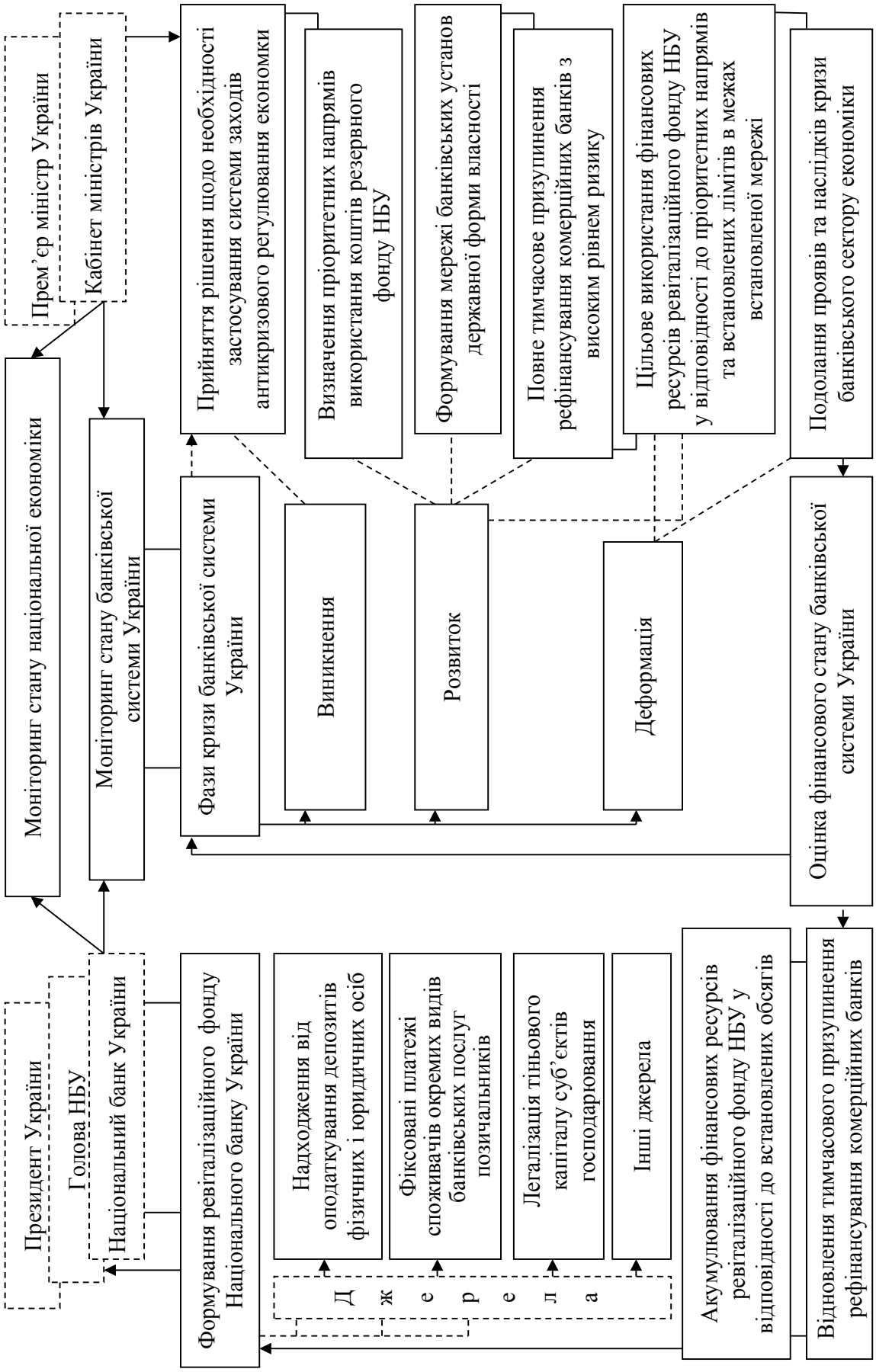


Рис. 1. Механізм антикризового управління функціонування банківської системи України

(в результаті виникнення проблемної заборгованості, неповернення кредитних ресурсів та подальшої неспроможності погашення депозитних вкладів), доцільним є запровадження Національним банком України повного тимчасового призупинення рефінансування даної групи комерційних банків. Даний захід дозволить не лише скоротити кількість проблемних банків в майбутньому, але й забезпечить збереження фінансових ресурсів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

На третій стадії кризи банківської системи України необхідною є розробка системи заходів подолання залишкових проявів та наслідків кризи банківського сектору економіки, скасування Національним банком процедури тимчасового призупинення рефінансування комерційних банків, а також відновлення обсягу фінансових ресурсів ревіталізаційного фонду з метою підготовки до можливих наступних проявів кризи.

Висновки. На даний час неможливо здійснювати ефективне антикризове управління банківською системою та банківськими установами на превентивних засадах без якісного управління ризиками, що є основними джерелами кризових ситуацій. Запровадження розробленого механізму антикризового управління функціонування банківської системи України дозволить не лише підвищити ефективність її функціонування, але й матиме системний вплив на процес сталого розвитку національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.

УДК 336

Калініченко Л.Л.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів
Українського державного університету залізничного транспорту

Горбунова Т.
магістр
Українського державного університету залізничного транспорту

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКІВ

THEORETICAL ASPECTS FORMATION OF BANKS' CREDIT PORTFOLIO

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто погляди різних авторів на поняття «кредитний портфель», здійснено розширену класифікацію кредитного портфеля, розглянуто елементи управління кредитним портфелем та запропоновано узагальнене визначення поняття «кредитний портфель».

Ключові слова: кредитний портфель, комерційний банк, кредит, кредитний ризик.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены взгляды разных авторов на понятие «кредитный портфель», осуществлена расширенная классификация кредитного портфеля, рассмотрены элементы управления кредитным портфелем и предложено обобщенное определение понятия «кредитный портфель».

Ключевые слова: кредитный портфель, коммерческий банк, кредит, кредитный риск.

ANNOTATION

In the article the definition of "credit portfolio" by different authors made extensive classification of the credit portfolio, considered elements of credit portfolio management and proposed a generalized definition of credit portfolio.

Keywords: credit portfolio, commercial bank loans, credit risk.

Постановка проблеми. Комерційні банки є центральними ланками в системі господарських відносин, а планомірний розвиток їх діяльності – необхідна умова реального функціонування ринкової економіки. Кредитні операції банків є основною статтею доходу банку і водночас одним з головних внутрішніх стимулів для розвитку економіки, адже кредит – це головне джерело забезпечення потреб підприємств у грошових ресурсах, що є основою для збільшення інвестицій, сприяючи неперервності і прискоренню відтворювального процесу та зміцненню економічного потенціалу суб'єктів господарювання. Однак в останній час спостерігається уповільнення темпів розвитку кредитування. Ситуація, що склалася в економіці (втрата активів у Криму і зоні АТО (втрата більше 15% активів і пасивів банків), падіння платоспроможності позичальників, масового скорочення персоналу та серії дефолтів фінансових установ) призвела до значного відпливу коштів з банків і погіршення якості кредитних портфелів. У зв'язку з цим питання формування, розвитку та якості кредитного портфеля набули особливої актуальності і значимості

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз, оцінка якості та проблеми управління кредитним портфелем українських банків висвітлено у працях Л. Батракової, А. Бєлякова, Є. Ломакіної, М. Денисенко, В. Пашкова, Л. Примосткої, А. Андросова та багатьох інших вітчизняних науковців. Визнаючи важливість таких досліджень, за мету ставимо проаналізувати погляди вчених щодо формування якісного кредитного портфеля та пошуку ефективних шляхів управління кредитним портфелем в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Поняття «портфель» запозичене з французької «portefeuille», англійської «portfolio» у значенні кейс, папка для цінних паперів. Витоки пов'язані з латинським «portare» – тримати, «folium» – лист і використане для характеристики сукупності активів, що належать одній особі і зібраних в одне ціле з метою зменшення ризику.

Зупинимося на деяких визначеннях кредитного портфеля, що приводяться останніми роками в роботах вітчизняних і зарубіжних економістів (таблиця 1).

На підставі проведеного аналізу підходів до визначення категорії «кредитний портфель» можна зробити такі висновки:

1) це результат діяльності банку з надання кредитів;

2) залишки коштів за кредитами, які групуються за різними ознаками;

3) це заборгованість за кредитними операціями;

4) це вибір напрямків кредитних вкладень залежно від їх прибутковості та ступеня ризику.

Зазначене вище дозволяє під ***кредитним портфелем*** розуміти сукупність кредитів структурованих за терміном, валютою, ступенем ризику з метою отримання дохідності наданих банком усім суб'єктам господарювання різних галузей економіки з метою отримання прибутку.

Головна вимога до формування кредитного портфеля полягає в тому, що портфель повинен бути збалансованим, тобто підвищений ризик за одними позиками повинен компенсуватися надійністю і прибутковістю інших позик.

Формуючи кредитний портфель, перед менеджментом банку завжди виникають супер-

Таблиця 1

Трактування поняття «кредитний портфель»

Автор	Визначення
Л. Батракова [1]	Кредитний портфель – це результат діяльності банку з надання кредитів, який охоплює сукупність всіх виданих банком кредитів за певний період часу.
В. Платонов, М. Хіггінс [2]	Кредитний портфель становлять залишки коштів за балансовими рахунками за короткостроковими, довгостроковими і простроченими кредитами.
А. Бєляков, Є. Ломакіна [3]	Кредитний портфель – це вся сукупність кредитів, виданих на кожен певний момент.
Г. Бєлоглазова, Л. Кроливецька [4]	Кредитний портфель – це сукупність залишків за кредитними рахунками на певну дату, які групуються за різними ознаками, зокрема і за видами кредиту, за видами забезпечення, за рівнем прибутковості, за складом кредитоотримувачів та ін.
У. Грудзевич, І. Парасій-Вергуненко [5; 6]	Кредитний портфель – це сукупність усіх позик, наданих банком з метою отримання доходу.
В. Вовк [7]	Кредитний портфель – це сукупність кредитів, наданих одним банком на певну дату, з метою одержання доходу у вигляді відсотків.
М. Денисенко [8]	Кредитний портфель – це заборгованість за кредитними операціями.
В. Пашков [9]	Кредитний портфель – це сукупність засобів, які розміщені у вигляді міжбанківських кредитів, кредитів юридичних та фізичних осіб.
А. Кокін, К. Шумкова [10].	Кредитний портфель – це результат діяльності банку з надання кредитів.
Л. Примостка [11]	Кредитний портфель – це сукупність усіх позик, наданих банком з метою одержання прибутку.
А. Герасимович [12]	Кредитний портфель – це сукупність виданих позик, які класифікуються на основі різних критеріїв, пов'язаних з різними факторами кредитного ризику або зі способами захисту від нього.
Г. Панова [13]	Кредитний портфель – це позики, надані банком своїм клієнтам.
А. Андросов [14]	Кредитний портфель – це позичкова заборгованість, яка охоплює позики, видані й ще не погашені, а також частину прострочених відсотків за позиками, накопиченими за період менше 30 днів.
І. Сало, О. Криклій [15]	Кредитний портфель – це сукупність вимог банку щодо наданих позик.
Ю. Бугель [16]	Кредитний портфель – набір кредитних інструментів для досягнення встановлених цілей.
Ю. Масленченков [17]	Кредитний портфель – це сукупність вимог банку щодо кредитів, які класифіковані за критеріями, пов'язаними з різними факторами кредитного ризику або способами захисту від нього.
А. Борисов [18]	Кредитний портфель – це сукупність форм і видів економічної, фінансової діяльності, відповідних їм документів, грошових коштів, замовлень, об'єктів.
С. Арбузов [19]	Кредитний портфель – сукупність усіх банківських позик, що структуровані за певними параметрами відповідно до завдань визначеної кредитної політики банку.
Г. Кравцова та ін. [20]	Кредитний портфель – це сукупність залишків боргу активним кредитних операцій на певну дату.
В. Челноков [21]	Кредитний портфель відображає вибір напрямків кредитних вкладень залежно від їх прибутковості та ступеня ризику.

ечності між дохідністю кредитних операцій, ризиками і ліквідністю вкладених у позички коштів. Чим більший дохід приносять позички, тим вищий ступінь кредитного ризику і нижча ліквідність вкладених у кредити активів, і навпаки (рис. 1).

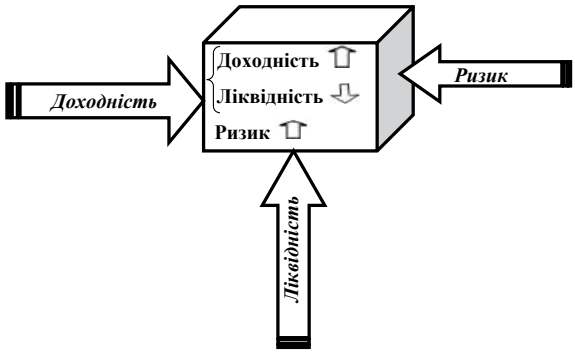


Рис. 1. Суперечності формування кредитного портфеля

Управління кредитами спрямоване, з одного боку, на підвищення прибутковості, з іншого боку, на забезпечення ліквідності. При цьому завдання банків полягає не тільки в отриманні прибутку, але і в забезпеченні своєї надійності, що підвищує вимоги до кредитів як стійкого джерела банківських доходів і ліквідності банку. Разом з тим управління кредитами повинно бути спрямоване і на забезпечення збереження властивостей кредиту як форми зворотного авансування потреб клієнтів у додатковому капіталі, тобто на забезпечення повернення позичальниками отриманих кредитних коштів.

Головні елементи системи управління кредитним портфелем як процесом планування,

Таблиця 2

Класифікація кредитного портфеля

Класифікатор	Різновиди кредитного портфеля
Тип клієнта	**Клієнтський портфель** є складовою частиною кредитного портфеля банку та залишком заборгованості за кредитними операціями банку з фізичними та юридичними особами на певну дату. **Міжбанківський портфель** – це портфель за кредитами іншим банкам.
Концентрація операцій певного виду	**Диверсифікований портфель** – розподіл кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного за характеристиками (розмір капіталу, форма власності), за умовами діяльності (галузь економіки, географічний регіон). Диверсифікація за сумами означає відсутність або наявність великих кредитних ризиків та їхня концентрація. Диверсифікація за термінами (короткострокові, довгострокові кредити). Диверсифікація за валютами: найбільш оптимальною є структура кредитного портфеля на прикладі валют, якщо: в національній валюті сформована не менше 50% кредитного портфеля. **Концентрований портфель** орієнтований на окрему групу кредитів, які об'єднані не за загальним цільовим ознаками, а за більш приватним критеріям (галузева і регіональна приналежність, кредитні продукти тощо).
Кількісна характеристика	**Валовий портфель** – сукупний обсяг наданих банком кредитів на встановлений момент часу. **Чистий портфель** – це валовий портфель за мінусом суми резервів, яка передбачена на покриття можливих збитків.
Види позичальників	**Діловий портфель** – сумарний обсяг виданих кредитів юридичним особам. **Персональний портфель** – сумарний обсяг кредитів фізичним особам.
Якість управління	**Портфель доходу** орієнтований на кредити, що забезпечують стабільний дохід, при мінімальному ризику і постійної своєчасної виплати відсотків. **Портфель ризику** складається переважно з кредитів з високим рівнем ризику. **Збалансований портфель** передбачає раціональне поєднання кредитів різного типу як високоризикованих, так і низькоризикованих. **Оптимальний портфель** передбачає акумулювання і розподіл кредитних ресурсів таким чином, що видані позички відповідають наявним кредитним ресурсам за термінами і сумами, рівень прибутковості за ним є максимально можливим у певних умовах, а ступінь ризику зводиться до мінімально допустимого рівня. Формування оптимального кредитного портфеля – одна з ключових завдань та головних проблем діяльності банку.
Види валют	**Портфель валютних кредитів** – сукупність кредитів, виданих в іноземній валюті. **Портфель гривневих кредитів** – сукупність кредитів, виданих у гривнях або в іноземній валюті.
За ієрархією	**Кредитний портфель центрального відділення.** **Кредитний портфель філій банку.**

організації, мотивації і контролю, необхідних для досягнення мети кредитної установи варто розглядати з позицій макро- і мікрорівня. На макрорівні здійснюється аналіз і регулювання кредитних відносин у взаємозв'язку з народногосподарськими пропорціями, пов'язуючи обсяги і структуру кредитних вкладень в економіку з вирішенням завдань зі збільшення валового внутрішнього продукту, розвитку грошового обігу, інвестицій, зниження інфляції.

На мікрорівні передбачається розробка і дотримання стратегії розвитку кредитних операцій кожного окремого банку; пошук і відбір клієнтів, вивчення їхніх потреб та кредитоспроможності; контроль у процесі використання позичальником кредиту (рис. 2).

З метою оцінки якості кредитного портфеля виникає необхідність класифікувати види кредитних портфелів (табл. 2).

Висновки. Отже, на підставі проведеного аналізу підходів до визначення категорії «кредитний портфель» пропонуємо під кредитним портфелем розуміти сукупність кредитів структурованих за терміном, валютою, ступенем ризику з метою

Рис. 2. Елементи управління кредитним портфелем

отримання дохідності наданих банком усім суб'єктам господарювання різних галузей економіки з метою отримання прибутку.

Управління кредитним портфелем необхідно розглядати системно, у тісній взаємодії всіх блоків управління як на рівні державного управління, так і на рівні управління самого банку.

Для формування якісного кредитного портфеля з метою отримання найбільш сприятливих значень прибутковості, ліквідності та мінімізації ризику необхідна якісна структура кредитного портфеля, від якої значною мірою залежить його стабільність, репутація та фінансовий успіх банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Батракова Л.Г. Аналіз процентної політики комерційного банку : навч. посіб. / Л.Г. Батракова. – М. : Логос, 2002. – 573 с.
2. Платонов В. Банківська справа: стратегічне керівництво / В. Платонов, М. Хіггінс. – 2-ге вид. – М. : Консалтбанкір, 2001. – 519 с.
3. Бєляков А.В. Кредитний ризик-оцінка, аналіз, управління / А.В. Бєляков, Є.В. Ломакіна // Фінанси і кредит. – 2000. – № 9. – С. 74–77.
4. Бєлоглазова Г.Н. Банківська справа / Г.Н. Бєлоглазова, Л.П. Кроливецька. – СПб. : Пітер, 2002. – 702 с.
5. Грудзевич У.Я. Аналіз банківської діяльності : навч. посіб. / У.Я. Грудзевич. – К. : УБС НБУ, 2007. – 222 с.
6. Парасій–Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності : навч. посіб. / І.М. Парасій–Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 347 с.
7. Вовк В.Я. Кредитування і контроль : навч. посіб. / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. – К. : Знання, 2008. – 463 с.
8. Денисенко М.П. Грошово-кредитна діяльність банків : навч. посіб. для ВНЗ / М.П. Денисенко, В.Г. Кабанов, Л.М. Худолій. – К. : ЄУФІМБ, 2004. – 339 с.
9. Пашков А.М. Оцінка якості кредитного портфеля / А.І. Пашков // Гроші і кредит. – 1997. – № 5. – С. 29–30.
10. Кокін О.С. Оцінка ліміту ризику при кредитуванні банками промислових підприємств із урахуванням галузевих і регіональних особливостей / О.С. Кокин, К.Г. Шумкова. – Нижній Новгород : НИСОЦ, 2002. – 180 с.
11. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку : підруч/ / Л.О. Примостка. – 2-ге вид. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
12. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності / А.М. Герасимович. – К. : КНЕУ, 2006. – 600 с.
13. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка / Г.С. Панова. – М. : ДИС, 2004. – 356 с.
14. Андросов А. Банковские слияния и поглощения / А. Андросов // Банковский аудитор. – 2009. – № 11. – С. 5–7.
15. Сало І.В. Фінансовий менеджмент банку : навч. посіб. / І.В. Сало, О.А. Криклій. – Суми : Університетська книга, 2007. – 314 с.
16. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем / Ю. Бугель // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2(27). – С. 157–163.
17. Масленченков Ю.С. Технологія й організація роботи банку: теорія й практика / Ю.С. Масленченков. – М. : Консалтингова компанія «Дека», 1998. – 346 с.
18. Великий енциклопедичний словник / за ред. А.Б. Борисова. – М. : Книжный мир, 2001. – 868 с.
19. Арбузов С.Г. 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.
20. Кравцова Г.І. Організація діяльності комерційних банків / Г.І. Кравцова, М.К. Василенко, О.В. Купчинова. – Мінськ : БГЭУ, 2007. – 478 с.
21. Челноков В.А. Банки та банківські операції : навч. посіб. / В.А. Челноков. – М. : Высшая школа, 2008 – 296 с.

УДК 336.71

Григоренко В.М.
аспірант кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ БАНКІВ УКРАЇНИ ЩОДО МОЖЛИВОСТЕЙ ФІНАНСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

ANALYSIS ON THE BANKS OF UKRAINE FUNDING OPPORTUNITIES TECHNOLOGIES FINANCIAL MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проведено кластерний аналіз за показниками аналізу фінансової діяльності банків, які згруповані за відповідними напрямками та перевірені за допомогою коефіцієнтів парної кореляції на відсутність суттєвих зв'язків. Визначено оптимальну кількість кластерів. Проведено узагальнену характеристику кластерів та рекомендації щодо фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю.

Ключові слова: технології, технології управління, фінансова діяльність, кластерний аналіз, показники, фінансування.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен кластерный анализ по показателям анализа финансовой деятельности банков, которые сгруппированы по соответствующим направлениям и проверены с помощью коэффициентов парной корреляции отсутствия существенных связей. Определено оптимальное количество кластеров. Проведена обобщенная характеристика кластеров и рекомендации по финансовому обеспечению технологий управления финансовой деятельностью.

Ключевые слова: технологии, технологии управления, финансовая деятельность, кластерный анализ, показатели, финансирование.

ANNOTATION

In the article the cluster analysis for performance analysis of the Bank, which are grouped under the relevant areas and tested with the pair correlation coefficients in the absence of significant relationships. The optimum number of clusters. A generalized description of clusters and provide advice on financial technology financial management.

Keywords: technology, technology management, finance, cluster analysis, indicators financing.

Постановка проблеми. Фінансування впровадження нових технологій управління в діяльність банку потребує витрат на їх придбання або розробку, витрат на навчання персоналу банку, щоб він мав змогу їх ефективно використовувати, витрат на технічний супровід тощо. За своїм призначенням такі витрати не відносяться до операційної діяльності банку і є, по суті, інвестиціями в недохідні активи. Проте необхідно дослідити та визначити, яких саме впроваджень потребує банківська установа та чи достатньо фінансових ресурсів для фінансування впровадження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань фінансового забезпечення займаються такі науковці, як П.Ю. Буряк [1], Т.А. Васильєва [2; 3], І.В. Зятковський [4], О.М. Колодізєв [5]. Проте питання фінансового забезпечення впровадження технологій управління фінансовою діяльністю банків залишаються майже недослідженими.

Мета статті полягає у аналізі банків України щодо можливостей фінансування технологій управління фінансовою діяльністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведений деталізований аналіз фінансової діяльності банків України показав, що у окремих банків існують схожі проблеми, які з урахуванням того, що аналіз здійснювався щоквартально за шість років, можна назвати перманентними і такими, що дійсно пов'язані з недосконалістю систем управління. Одним з пріоритетних напрямків вирішення постійних або періодичних проблем, що виникають в діяльності банків, є технології управління фінансовою діяльністю. Для однорідних груп банків можна запропонувати однаковий пакет технологій управління з точки зору їх впровадження та фінансування. Методом, який дозволяє сформувати відокремлені групи схожих між собою об'єктів за багатьма класифікаційними ознаками, є багатовимірний кластерний аналіз.

Ознаками, за якими буде здійснено кластерний аналіз, є показники аналізу фінансової діяльності банків, згруповані за відповідними напрямками та перевірені за допомогою коефіцієнтів парної кореляції на відсутність суттєвих зв'язків. Останньою звітною датою, на яку є повні дані щодо показників аналізу фінансової діяльності банків, є 1 січня 2015 р. Отже, вихідними даними для кластерного аналізу будуть дев'ять груп показників у загальній їх кількості 51 за кожним аналізованим банком станом на 01.01.2015 р.

Важливим питанням при проведенні кластерного аналізу є кількість кластерів. Найбільш простими методами, що дозволяють дати відповідь на зазначене питання із залученням спостережень самого дослідника, є ієрархічні методи кластеризації, зокрема, метод Уорда з використанням Евклідової відстані. Для здійснення кластерного аналізу використаємо пакет STATISTICA та його вбудований модуль Cluster Analysis. У відповідному меню обираємо вкладення «Кластерний аналіз», встановлюємо його характеристики та отримуємо результати у вигляді деревоподібної діаграми (рис. 1).

Дані рис. 1 показують, що кількість кластерів може бути від 2 до 10 і більше, причому якщо кількість кластерів 2, то один з них включатиме всього 2 банки («Сітібанк» та «Родовід

банк»), а другий кластер включатиме всі інші банки, що є не досить інформативним групуванням. Якщо ж кількість кластерів буде 3 і більше, то «Родовід банк» та «Сітібанк» утворюють окремі кластери з одним елементом. Отже, для того щоб знайти оптимальну кількість кластерів, доцільно здійснити ітеративну кластеризацію і використати для цього метод k-середніх, який також доступний у пакеті STATISTICA.

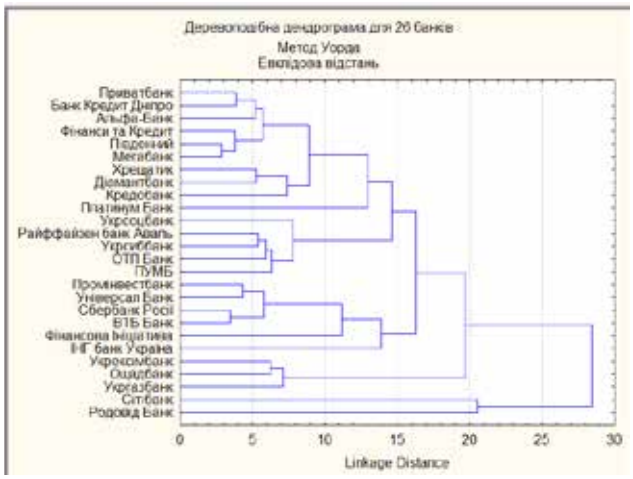


Рис. 1. Дендограма поділу сукупності банків на кластери методом Уорда з використанням відстані Евкліда за даними на 01.01.2015 р.

Результати кластерного аналізу методом k-середніх для чотирьох кластерів представлені у таблиці 1. ЇЇ дані показують, що частково результати, отримані за допомогою метода Уорда та за допомогою метода k-середніх, збігаються. Так, «Родовід банк» та «Сітібанк» утворюють одноосібно два кластери. Для того щоб визначити оптимальну кількість кластерів, слід порівняти функціонали якості, розраховані для кожного виду кластеризації. У якості таких функціоналів якості фахівці з багатовимірного аналізу та економетрії рекомендують використовувати такі показники:

- середня відстань між кластерами (має прагнути до максимуму);
- сума квадратів відстаней до центрів кластерів (має прагнути до мінімуму);
- сумарна міжкласова дисперсія (має прагнути до максимуму);
- сумарна внутрішньокласова дисперсія (має прагнути до мінімуму).

Зазначені функціонали якості, розраховані для класифікації банків на чотири кластери, представлені в таблиці 2.

Таблиця 1

Склад кластерів, отриманих методом k-середніх, для заданої кількості у чотири кластери

Номер кластеру	Кількість банків у кластері	Назви банків, що увійшли до кластеру
1	1	«Родовід банк»
2	1	«Сітібанк»
3	18	«Приватбанк», «Промінвестбанк», «Сбербанк Росії», «Альфа-Банк», «ВТБ Банк», «Фінанси та Кредит2, ПУМБ, «Укрсиббанк», «Фінансова Ініціатива», «Південний», «ІНГ банк Україна», «Хрещатик», «Банк Кредит Дніпро», «Мегабанк», «Платинум Банк», «Кредобанк», «Універсал Банк», «Діамантбанк»
4	6	«Укрексімбанк», «Ощадбанк», «Укрсоцбанк», «Райффайзен банк Аваль» «ОТП Банк», «Укргазбанк»

Таблиця 2

Функціонали якості класифікації банків на чотири кластери методом k-середніх

Назва функціоналу якості	Значення функціоналу
Середня відстань між кластерами	2,58
Сума квадратів відстаней до центрів кластерів	13,11
Сумарна міжкласова дисперсія	606,02
Сумарна внутрішньокласова дисперсія	668,98

Дані таблиці 2 самі по собі не дають аналітичної інформації, оскільки їх необхідно порівнювати з аналогічними характеристиками інших класифікацій, тобто зі значеннями функціоналів якості, розрахованими для п'яти, шести і так далі кластерів. Так, проведемо відповідні класифікації та порівняємо функціонали якості за всіма здійсненими класифікаціями.

Показники, що характеризують використання фінансових ресурсів банками – репрезентантами кластерів, подані в таблиці 3.

Загальні висновки щодо характеристики кластерів (табл. 3) за показниками використання фінансових ресурсів полягають у такому:

- 1-й кластер («Сітібанк») – низький коефіцієнт використання зобов'язань, висока надійність за співвідношенням власного капіталу і зобов'язань, основні засоби становлять всього 2% власного капіталу;
- 2-й кластер (типопредставник «Сбербанк Росії») – високі значення коефіцієнта використання зобов'язань, кредитний портфель суттєво перевищує обсяг строкових депозитів (у 3–14 разів більше);
- 3-й кластер («Родовід банк») – використання зобов'язань на рівні 0, захищеність капіталу основними засобами на низькому рівні, власний капітал становить значну частку пасивів;
- 4-й кластер (типопредставник «Приватбанк») – зважене використання строкових

Таблиця 3

Значення показників аналізу використання фінансових ресурсів банків – представників кластерів та середні значення показників всередині кластеру

Кластер	Назва банку	Коефіцієнт надійності	Коефіцієнт захищеності капіталу	Коефіцієнт використання зобов'язань	Коефіцієнт активності використання строкових депозитів у кредитний портфель
1	«Сітібанк»	0,2058	0,0216	0,2916	0,0000
2	«Сбербанк Росії»	0,0911	0,2697	0,8799	3,8488
2	Середні кластер 2	0,1261	0,2362	0,8689	14,8156
3	«Родовід банк»	0,6407	0,1393	0,0079	57,2639
4	«Приватбанк»	0,1248	0,1334	0,8870	1,5481
4	Середні кластер 4	0,0955	0,2465	0,8005	1,7498
5	«Райффайзен банк Аваль»	0,1510	0,4075	0,7297	2,5841
5	Середні кластер 5	0,1154	0,5239	0,6911	2,3168
6	«Укрексімбанк»	0,1204	0,1672	0,4632	1,7765
6	Середні кластер 6	0,1390	0,2353	0,5455	1,7131

Таблиця 4

Значення показників аналізу кредитних операцій банків – представників кластерів та середні значення показників всередині кластеру

Кластер	Назва банку	Коефіцієнт кредитної активності	Загальна ризикованість кредитних операцій	Ризикованість кредитів фізичних осіб	Дохідність кредитних операцій	Темпи зростання кредитного портфеля
1	«Сітібанк»	0,2418	-0,0373	-0,0203	0,2329	0,7412
2	«Сбербанк Росії»	0,8064	-0,1081	-0,4432	0,1380	1,0865
2	Середні кластер 2	0,7638	-0,1135	-0,5254	0,1442	1,0890
3	«Родовід банк»	0,0048	-1,0150	-1,7322	2,4455	0,6234
4	«Приватбанк»	0,7886	-0,1451	-0,5242	0,1809	1,0726
4	Середні кластер 4	0,7301	-0,1044	-0,4049	0,1746	1,0917
5	«Райффайзен банк Аваль»	0,6339	-0,4668	-1,1753	0,2185	1,0442
5	Середні кластер 5	0,6411	-0,2565	-0,5303	0,1813	1,0599
6	«Укрексімбанк»	0,4134	-0,4705	-2,1359	0,2312	1,0197
6	Середні кластер 6	0,4771	-0,5295	-1,8195	0,2409	1,0047

Таблиця 5

Значення показників аналізу рентабельності банків – представників кластерів та середні значення показників всередині кластеру

Кластер	Назва банку	Рентабельність доходних активів	Рентабельність капіталу	Рентабельність доходів	Мертва точка прибутковості	Додана вартість	Прибутковість праці
1	«Сітібанк»	0,1329	0,7665	0,7863	0,0503	1119170,15	12780,8050
2	«Сбербанк Росії»	0,0026	0,0277	0,0141	0,0807	194336,31	40,9092
2	Середні кластер 2	-0,0224	-0,1869	-0,1500	0,0630	-302962,94	-218,3963
3	«Родовід банк»	0,0365	-0,0801	-0,1867	0,0301	-957198,03	-928,1224
4	«Приватбанк»	0,0047	0,0330	0,0330	0,0616	3349302,92	44,6282
4	Середні кластер 4	-0,0108	-0,1841	-0,0414	0,0415	296439,72	-47,6433
5	«Райффайзен банк Аваль»	-0,0476	-0,2224	-0,2574	0,1701	-923880,58	-176,6033
5	Середні кластер 5	-0,0493	-0,4286	-0,2799	0,0953	-914758,73	-230,6533
6	«Укрексімбанк»	-0,1006	-0,7244	-0,6799	0,0477	-9244236,27	-2367,1422
6	Середні кластер 6	-0,1438	-0,9615	-0,6074	0,0687	-6190917,79	-1129,2233

Таблиця 6

Узагальнена характеристика кластерів та рекомендації щодо фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банку

Номер кластеру, кількість банків, типопредставник	Загальна характеристика кластеру щодо фінансової діяльності та можливостей фінансування технологій управління нею	Рекомендації щодо фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю
Кластер 1 1 банк «Сітібанк»	Не здійснює залучення строкових коштів клієнтів та інших банків; не має виражених проблем з ліквідністю; низький рівень використання зобов'язань у кредитний портфель; низька кредитна активність поруч з високою дохідністю кредитів; депозитний портфель нарощується за рахунок поточних коштів клієнтів; основу активної діяльності банку становлять операції з цінними паперами на продаж (50%); високі показники дохідності. Фінансування нових технологій можна здійснити без значних зовнішніх залучень коштів	Банк має унікальні характеристики фінансової діяльності, у тому числі надвисоку рентабельність. Фінансове забезпечення технологій управління залежить від стратегічних орієнтирів розвитку банку
Кластер 2 6 банків «Сбербанк Росії»	Залучають кошти переважно на міжбанківському ринку; не мають виражених проблем з ліквідністю; високий рівень використання зобов'язань у кредити; висока кредитна активність і помірна дохідність кредитів; депозитний портфель нарощується переважно за рахунок міжбанківських коштів; комісійні і торгові операції становлять незначну частку активів; існують проблеми з балансуванням доходів і витрат, низька рентабельність	Потреба у впровадженні нових технологій управління є помірною. Рекомендовано визначити пріоритетність фінансування різноспрямованих технологій управління та оцінити їх фінансове забезпечення
Кластер 3 1 банк «Родовід банк»	Не здійснює залучення строкових коштів клієнтів поруч із залученням міжбанківських фінансових ресурсів; існують проблеми з ліквідністю; використання зобов'язань у кредити на рівні 0; кредитна активність 0, а наявні кредити дуже ризиковані; депозитний портфель різко зменшується; комісійні і торгові операції становлять незначну частку активів; доходи банку значно меші за витрати	Системні проблеми в фінансовій діяльності та питання подальшої життєздатності банку свідчать про те, що впровадження нових технологій управління фінансовою діяльністю та їх фінансове забезпечення на даному етапі здійснювати не доцільно
Кластер 4 9 банків «Приватбанк»	Активно залучають строкові кошти клієнтів (50%) та незначною часткою – міжбанківські фінансові ресурси (до 15%); є надлишок високоліквідних коштів; зважене використання строкових коштів клієнтів; високий рівень використання зобов'язань у кредити; висока кредитна активність, низька ризикованість та вище середнього дохідність кредитних операцій; депозитний портфель нарощується високими темпами; комісійні і торгові операції становлять незначну частку активів; існують незначні проблеми з окупністю витрат доходами; низькі показники рентабельності	Потреба у впровадженні нових технологій управління є помірною. Рекомендовано визначити пріоритетність фінансування різноспрямованих технологій управління та оцінити їх фінансове забезпечення
Кластер 5 6 банків «Райффайзен банк Аваль»	Активно залучають строкові кошти клієнтів та інших банків (30%); існують проблеми з ліквідністю; високий рівень використання зобов'язань у кредити; помірна кредитна активність, середня ризикованість кредитів; депозитний портфель нарощується переважно за рахунок поточних коштів клієнтів; комісійні і торгові операції становлять 10–20% активів; значні проблеми з окупністю витрат доходами; витрати перевищують доходи на 26–30%, величина збитків сягає 200 тис. грн. на одного працівника	Існує нагальна потреба у впровадженні нових ефективних технологій управління. Рекомендовано визначити пріоритетність фінансування різноспрямованих технологій управління та оцінити їх фінансове забезпечення
Кластер 6 3 банки «Укрексімбанк»	Активно залучають як строкові кошти клієнтів, так і міжбанківські фінансові ресурси (50%), суттєвих проблем з ліквідністю не має, проте має місце незбалансованість залучення-розміщення коштів; середній рівень використання зобов'язань у кредити; середня кредитна активність та середня ризикованість кредитних операцій; депозитний портфель складають у рівній частині строкові і поточні кошти клієнтів; комісійні і торгові операції становлять значну частку активів (30–40%); суттєві проблеми з окупністю витрат доходами; витрати перевищують доходи більш ніж на 60%, величина збитків сягає 1 млн. грн. на одного працівника	Існує нагальна потреба у впровадженні нових ефективних технологій управління. Рекомендовано визначити пріоритетність фінансування різноспрямованих технологій управління та оцінити їх фінансове забезпечення

депозитів у кредитний портфель, високий коефіцієнт використання зобов'язань, захищеність капіталу основними засобами на середньому рівні, достатня надійність;

- 5-й кластер (типопредставник «Райффайзен банк Аваль») – достатня надійність, висока захищеність власного капіталу основними засобами, використання зобов'язань на рівні 70–73%, кредитний портфель у 1,5–3 рази перевищує строкові депозити;

- 6-й кластер (типопредставник «Укрексімбанк») – зважене використання строкових депозитів у кредитний портфель, середня активність використання зобов'язань, захищеність капіталу основними засобами на середньому рівні.

Щодо кредитної діяльності банків – представників кластерів, то узагальнена інформація подана в таблиці 4.

Загальні висновки щодо характеристики кластерів (табл. 4) за показниками аналізу кредитних операцій полягають у такому:

- 1-й кластер («Сітібанк») – низька кредитна активність, низька ризикованість кредитних операцій, висока дохідність кредитних операцій;

- 2-й кластер (типопредставник «Сбербанк Росії») – висока кредитна активність, темп зростання кредитного портфеля позитивний, низька загальна ризикованість кредитних операцій та висока ризикованість кредитів фізичних осіб, помірна дохідність кредитних операцій;

- 3-й кластер («Родовід банк») – кредитна активність близька до 0, наявні кредити дуже ризиковані, кредитний портфель зменшується;

- 4-й кластер (типопредставник «Приватбанк») – висока кредитна активність, низька загальна ризикованість кредитного портфеля та помірна ризикованість кредитів фізичних осіб, кредитний портфель зростає, дохідність кредитів вище середнього рівня;

- 5-й кластер (типопредставник «Райффайзен банк Аваль») – кредитна активність на рівні 60–65 %, середня загальна ризикованість кредитів та висока ризикованість кредитних операцій з фізичними особами, дохідність кредитних операцій вище середнього рівня;

- 6-й кластер (типопредставник «Укрексімбанк») – середні показники кредитної активності (40–47 %), висока ризикованість кредитних операцій, резерви за кредитами фізичних осіб значно перевищують обсяг виданих кредитів, кредитний портфель нарощується незначними темпами, проте дохідність кредитних операцій на високому рівні.

Показники, за якими можна надати характеристику рентабельності банків – представників кластерів, подані в таблиці 5. Узагальнюючи висновки щодо рентабельності кластери, можна охарактеризувати таким чином:

1-й кластер («Сітібанк») – рекордно високі показники рентабельності діяльності, операційний прибуток становить 79% доходів банку, прибутковість праці – майже 13 млн. на одного працівника банку;

- 2-й кластер (типопредставник «Сбербанк Росії») – діяльність банків має дуже низьку рентабельність або є збитковою, низький показник доданої вартості;

- 3-й кластер («Родовід банк») – збиткова діяльність банку; додана вартість є від'ємною, що говорить про суттєві проблеми та низьку якість банківського менеджменту;

- 4-й кластер (типопредставник «Приватбанк») – низькі показники рентабельності, рентабельність праці не перевищує 45 тис. грн.;

- 5-й кластер (типопредставник «Райффайзен банк Аваль») – діяльність банків є збитковою, витрати перевищують доходи на 26–30%, величина збитків сягає 200 тис. грн. на одного працівника;

- 6-й кластер (типопредставник «Укрексімбанк») – діяльність банків є збитковою, витрати перевищують доходи більш ніж на 60%, величина збитків сягає 1 млн. грн. на одного працівника.

Висновки. Дані таблиці 6 дозволяють підсумувати результати кластерного аналізу: аналізована сукупність з 26-ти вітчизняних банків класифікована на шість однорідних груп банків, причому дві групи утворюють «Родовід банк» та «Сітібанк» одноосібно. Аналіз показників фінансової діяльності цих банків говорить про те що, у «Родовід банку» скрутне фінансове становище і гостро стоїть питання виживання банку та його подальшої діяльності, а отже, питання формування фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю не є актуальним для цього банку, оскільки доцільною є антикризова стратегія. «Сітібанк» має найвищу серед аналізованих банків рентабельність, спеціалізується на операціях з цінними паперами на продаж, які становлять 50% його активів, виражених проблем з фінансовою діяльністю не має, хоча має резерви розвитку з точки зору депозитно-кредитної діяльності, тому впровадження нових технологій управління фінансовою діяльністю та його фінансове забезпечення залежить від векторів стратегічного розвитку банку. Два кластери у кількості шести та дев'яти банків з репрезентантами «Сбербанком Росії» та «Приватбанком», відповідно, мають певні проблеми з фінансовою діяльністю, а отже, й помірну потребу у перегляді технологій управління. Ще два кластери банків, чисельність яких шість та три банки, а репрезентанти «Райффайзен банк Аваль» та «Укрексімбанк», мають суттєві проблеми з фінансовою діяльністю і нагальну потребу у фінансовому забезпеченні технологій управління нею. Для визначення пріоритетних напрямків фінансування технологій управління фінансовою діяльністю необхідно здійснити оцінку складових фінансовою діяльності у динаміці та виявити, чи є існуючі проблеми перманентними, щоб дійсно стверджувати про існування проблем саме у технологіях управління, а також визначити, яка зі сфер діяльності потребує корегування за рахунок яких технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буряк П.Ю. Фінансове забезпечення розвитку підприємництва : [монографія] / П.Ю. Буряк. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2000. – 258 с.
2. Васильєва Т.А. Банківське фінансування інноваційної діяльності : [монографія] / Т.А. Васильєва. – Суми : Ділові перспективи. – 2006. – 60 с.
3. Васильева Т.А. Банковское инвестирование на рынке инноваций : [монография] / Т.А. Васильева. – Сумы : Изд-во СумГУ, 2007. – 513 с.
4. Зятковський І.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств : [монографія] / І.В. Зятковський. – Тернопіль : Економічна думка. – 2000. – 215 с.
5. Колодізєв О.М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки : автореф. дис. ... д. е. н. : спец. 08.00.08 / О.М. Колодізєв ; Укр. акад. банк. справи Нац. банку України. – Суми, 2010. – 40 с.

УДК 368:339

Доборез О.Г.
здобувач
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

СТРАХОВІ ПОСЛУГИ ПРИ ІПОТЕЧНОМУ КРЕДИТУВАННІ

INSURANCE SERVICES IN MORTGAGE CREDITING

АНОТАЦІЯ

Роботу присвячено дослідженню теоретичних та практичних питань, пов'язаних із системою страхування ризиків іпотечного кредитування. Розкрито економічну природу і сутність страхування ризиків іпотечного кредитування, визначено ризики іпотечного кредитування та організацію системи страхування ризиків іпотечного кредитування.

Ключові слова: страхування, ризик, іпотечне кредитування, страхування ризиків іпотечного кредитування.

АННОТАЦИЯ

Работа посвящена исследованию теоретических и практических вопросов, связанных с системой страхования рисков ипотечного кредитования. Раскрыта экономическая природа и сущность страхования рисков ипотечного кредитования, определены риски ипотечного кредитования и организации системы страхования рисков ипотечного кредитования

Ключевые слова: страхование, риск, ипотечное кредитование, страхование рисков ипотечного кредитования.

ANNOTATION

Work is devoted of research of theoretical and practical questions related to the risks of the mortgage crediting and system of insurance risks of the mortgage crediting. Economic nature of the mortgage crediting and risk insurance of the mortgage crediting is exposed; system and their infrastructures is appraised for introduction of the system of insurance of risks of the mortgage crediting.

Keywords: insurance, risk, mortgage crediting, insurance of risks of the mortgage crediting.

Актуальність проблеми. НБУ основними проблемами банківського сектору України протягом 2014 р. визнав значний відплив ресурсів з банківської системи, погіршення якості кредитних портфелів банків та збиткову діяльність. Обсяг кредитів, наданих протягом року за новими договорами, скоротився через зміну платоспроможного попиту на кредити (кількість надійних позичальників в умовах зниження економічної активності зменшилася) та зниження ресурсної бази банків. Наприклад, середньомісячні обсяги наданих нових кредитів у 2014 р. зменшилися до 122,7 млрд грн з 136,8 млрд грн у 2013 р., зокрема без урахування овердрафту – до 107,8 млрд грн. Загальний обсяг нових кредитів зменшився на 10,3% – до 1 472,8 млрд грн [1, с. 38]. Отже, банки змушені посилювати жорсткість стандартів та критерії щодо відбору як самих контрагентів, так і можливої застави. Відтак актуальним є дослідження страхових послуг щодо управління основними ризиками, які властиві іпотечному кредитуванню.

Аналіз основних джерел та публікацій. Теорію іпотеки, іпотечного кредитування та іпотечного ринку досліджували такі науковці: В.Д. Базилевич, Н.П. Погорєльцева [2], О.І. Кірєєв [3] та інші.

Відповідно до Закону України «Про іпотеку» «іпотека – вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника...» [4].

У дисертаційній роботі Т.О. Сірош опрацьовано теоретичні основи та методичні підходи до визначення вартості заставного майна в системі кредитування; наведено визначення предмета застави як майна, яке може бути передано в заставу, що не суперечить законодавству України, і за його кількісними та якісними характеристиками має задовольнити інтереси кредитора у разі неповернення позики; доповнено класифікацію предметів застави новою класифікаційною ознакою «за важливістю для позичальника»; наведено рекомендації щодо визначення вартості предмета застави шляхом застосування витратного, дохідного та порівняльного підходів з урахуванням мети та принципів оцінювання, обсягів, рівня вірогідності вихідних даних та іншої інформації, яка впливає на вартість предмета застави; проведено критичний аналіз методів оцінювання різних видів заставного майна, зокрема, біологічних активів; розроблено функціональну модель заставної вартості; наведено пропозиції щодо напрямків вдосконалення процесу організації оцінювання застави для лімітування обсягів кредитів і мінімізації ризиків кредитних операцій, зокрема шляхом вдосконалення методичних рекомендацій щодо оцінювання майна аграрних підприємств [5].

Г.Ю. Марченко та І.А. Романютін захистили дисертаційні роботи, присвячені дослідженню теоретичних та практичних питань, пов'язаних із системою страхування ризиків іпотечного кредитування.

Г.Ю. Марченко розкрито економічну природу та сутність іпотечного кредитування (ІК) та страхування його ризиків; визначено ризики ІК і наведено їх класифікацію залежно від різних класифікаційних ознак; проведено аналіз державної регуляторної політики в сфері ІК і його страхування; встановлено організацію сис-

теми страхування ризиків ІК і запропоновано методику побудовано модель розрахунку страхової премії для оптимального формування цін на послуги ІК; оцінено рівень підготовленості української фінансової, політичної, соціальної системи й їх інфраструктур для запровадження системи страхування ризиків ІК [6].

І.А. Романютін розробив структуру комплексної системи страхування ризиків іпотечного кредитування; обґрунтовано взаємовідносини між основними суб'єктами цієї системи щодо інвестицій у житлове будівництво, а також їх основних структурних функцій; досліджено питання формування послідовності здійснення страхових операцій у разі страхування ризиків іпотечного кредитування, а також розробки бізнес-плану для обґрунтування суми кредитної позики (майбутньої страхової ціни ризику), необхідної позичальнику та напрямків використання позики; наведено економіко-математичну модель визначення страхової ціни ризику кредитора; запропоновано метод комплексної оцінки рівня страхового ризику кредитора та позичальника, який передбачає застосування певних коефіцієнтів надійності згідно з групами: ринкової стійкості, фінансової стабільності, фінансового забезпечення [7].

Враховуючи зміни, що відбуваються як в діяльності банків, так і страхових компаній, ми визнаємо необхідність подальших досліджень розвитку страхових послуг, що пропонуються при іпотечному кредитуванні на сучасному етапі.

Метою дослідження є узагальнення теорії та практики формування та розвитку страхових послуг, що пропонуються при іпотечному кредитуванні на страховому ринку України.

Виклад основного матеріалу. Стаття 8 Закону України «Про іпотеку» визначає, що «іпотекодавець зобов'язаний застрахувати предмет іпотеки на його повну вартість від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування, якщо іпотечним договором цей обов'язок не покладено на іпотекодержателя. У разі наступної іпотеки страхування предмета іпотеки не є обов'язковим. Договір страхування укладається на користь іпотекодержателя, який у разі настання страхового випадку набуває право вимоги до страховика. У разі набуття прав за іпотечним договором новим іпотекодержателем він також набуває право вимоги до страховика» [4].

Зазначимо, що збільшення обсягів іпотеки сприяють зростанню обсягів спільного бізнесу страхових компаній і банків, через що запроваджено Правила співробітництва банків та страховиків, спрямовані на встановлення прозорих, недискримінаційних правил поведінки банків, страховиків, інших заінтересованих осіб у процесі надання банком кредитів, укладання та подальшого виконання позичальником та страховиком договорів страхування, за якими банк є вигодонабувачем та визначає правила та механізми налагодження ефективної співпраці між банками та страховиками [8].

На практиці господарювання страхового ринку України пропонуються комплексні програми страхування при кредитуванні, які містять страхування нерухомості (предмета іпотеки) на випадок знищення, пошкодження або псування (обов'язкове); титульне страхування – страхування на випадок втрати права власності на нерухомість; страхування життя позичальника та/або страхування від нещасного випадку (табл. 1).

Розглянемо страхові послуги при іпотечному кредитуванні, що певні компанії пропонують на страховому ринку України.

1) Страхування на випадок непередбачених збитків, пов'язаних із втратою або пошкодженням предмета застави.

Страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування є обов'язковим та регулюється постановою КМУ «Про затвердження Порядку і правил обов'язкового страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування» № 358 від 06.04.2011.р., відповідно до якої страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування здійснюється з метою захисту власника нерухомого майна, що є предметом іпотеки (іпотекодавця) та його кредиторів (банк або інша фінансова установа), відмайнових втрат, внаслідок випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування (табл. 2).

Зауважимо, що страхові компанії пропонують своїм клієнтам та клієнтам банків скористатися програмами страхування, що містять

Таблиця 1

Комплексні програми страхування при кредитуванні

Ризики	Предмет страхування	Програми страхування при кредитуванні
Заподіяння шкоди нерухомому майну, що знаходиться у заставі	Нерухоме майно	Страхування на випадок непередбачених збитків, пов'язаних із втратою або пошкодженням предмета застави
Смерть або втрата працездатності позичальника внаслідок захворювання або нещасного випадку	Життя, здоров'я, працездатність позичальника	Страхування на випадок втрати звичного доходу внаслідок втрати працездатності або смерті
Втрата права власності позичальника на заставне житло	Право власності на нерухоме майно, що є предметом іпотеки	Страхування на випадок втрати або обмеження права власності на нерухомість (титульне страхування)

Таблиця 2

Основні умови обов'язкового страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування

Умова	Зміст умови
Предмет договору обов'язкового страхування іпотеки	Предметом договору обов'язкового страхування іпотеки є майнові інтереси, які не суперечать закону та пов'язані з володінням, користуванням і розпорядженням нерухомим майном (нерухомістю), що є предметом іпотеки.
Не підлягають страхуванню	Будівлі, споруди та приміщення, які на момент укладення договору обов'язкового страхування іпотеки підлягають зносу або реконструкції чи конструктивні елементи та інженерні системи яких перебувають в аварійному стані або потребують капітального ремонту; майно, розташоване в зоні військових дій; майно, яке не може бути предметом іпотеки відповідно до законодавства.
Страхові ризики	Стихійне лихо: землетрус, зсув, обвал, осип, осідання земної поверхні, карстове провалля, ерозія ґрунту, каменепад, зливи, град, сильний снігопад, тиск снігу, що виник внаслідок сильного снігопаду, сильний мороз, сильна спека, сильний вітер, зокрема шквали і смерчі, сильні пилові бурі, сильне налипання снігу, високий рівень води (водопілля, повінь), підтоплення (підвищення рівня ґрунтових вод), сходження снігової лавини, сель, сильний туман, вітрогін, вітролом, удар блискавки, падіння дерев; пожежа; вибух; пошкодження димом; проведення робіт, пов'язаних з будівництвом/ реконструкцією об'єктів нерухомості, розміщених поряд із застрахованим майном, або сусідніх приміщень, які не належать страхувальнику; падіння пілотованих літальних об'єктів, їх частин, вантажу та багажу, що вони перевозять, а також розливання палива; зіткнення зі застрахованим майном або наїзд на це майно технічних засобів, що рухаються під керуванням чи без керування людини та використовують для пересування будь-який вид енергії; аварії в системах тепло-, водо-, газопостачання, в електричних мережах, виробничі аварії (зокрема викид перегрітих мас, розповсюдження хвилі токсичних газів і парів, витікання агресивних речовин); падіння стовпів, щогл освітлення, інших конструкцій, за винятком тих випадків, що виникли внаслідок їх неправильної установки або монтажу; протиправні дії третіх осіб: хуліганство, крадіжка, грабіж, розбій, умисне знищення або пошкодження майна (вандалізм, підпал, підрив), за винятком зазначених дій, що сталися під час громадянської війни, народного хвилювання, страйку або внаслідок терористичного акту; вплив води та/або інших рідин у разі виникнення аварії (зокрема через пошкодження, розрив, замерзання) систем водопостачання, каналізації, опалювальних систем і систем пожежогасіння та/або проникнення води та/або інших рідин із сусідніх приміщень.
Не визнаються страховими випадками події, що сталися внаслідок:	Впливу ядерної енергії та іонізуючого випромінювання в будь-якій формі; військових дій, маневрів або здійснення інших військових заходів; громадянської війни, терористичного акту, народного хвилювання або страйку; навмисних дій або скоєння злочину страхувальником/ вигодонабувачем чи повнолітнім членом його сім'ї, його працівником або особою, яка діяла за його дорученням (усним чи письмовим), що призвели до настання страхового випадку; дій страхувальника/вигодонабувача чи повнолітнього члена його сім'ї, його працівником або особою, що діяла за його дорученням (усним чи письмовим) у стані алкогольного, наркотичного або токсичного сп'яніння; помилок, допущених під час проектування застрахованого майна, якщо це передбачено договором обов'язкового страхування іпотеки; експериментальних чи дослідницьких робіт, якщо це передбачено договором обов'язкового страхування іпотеки.
Розміри страхових сум	Страхова сума за договором обов'язкового страхування іпотеки визначається в розмірі повної вартості майна, що є предметом іпотеки, але не менше ніж вартість, зазначена в іпотечному договорі. Повна вартість застрахованого майна визначається з огляду на його дійсну вартість, яку визначає суб'єкт оціночної діяльності відповідно до законів України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», «Про оцінку земель», Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 р. № 1531 «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок» (Офіційний вісник України, 2002 р., № 42, ст. 1941), Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 10.10.2003 р. № 1440 (Офіційний вісник України, 2003 р., № 37, ст. 1995), і Національного стандарту № 2 «Оцінка нерухомого майна», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.2004 р. № 1442 (Офіційний вісник України, 2004 р., № 44, ст. 2885).
Розмір страхового тарифу	Визначається за Методикою актуарних розрахунків страхових тарифів за обов'язковим страхуванням предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування. Розрахунок страхового тарифу проводиться двома методами. Перший метод застосовується, коли: наявні статистичні дані щодо відповідного виду страхування щонайменше за останні п'ять років (далі – статистичні дані) або інша інформація, яка дає змогу оцінити такі величини, як ймовірність настання страхового випадку, середня страхова сума, середній розмір страхового відшкодування у разі настання страхового випадку; не передбачається настання такої страхової події, що може спричинити кілька страхових випадків; відома кількість договорів обов'язкового страхування іпотеки передбачається укласти із страхувальниками. Другий метод застосовується для обчислення ризикового навантаження в цілому за всіма страховими ризиками, передбаченими договором страхування.
Франшиза	Встановлюється у розмірі, передбаченому договором обов'язкового страхування іпотеки, але не більш як 2% від страхової суми за таким договором.

Джерело: [9]

різні варіації страхового захисту. Розглянемо пропозиції СК «ПРОВІДНА» щодо страхування майна, яке передається в іпотеку. Страхуванню підлягає нерухоме майно (будинок, квартира, окрема кімната в будинку/квартирі, земельна ділянка і т.д.), що належить на правах власності, придбане в кредит і що є предметом іпотеки. СК «ПРОВІДНА» пропонує різні варіанти страхового покриття (табл. 3) [10].

СК «ПРОВІДНА» пропонує такі варіанти страхування залогового майна: нерухоме майно (лише конструктивні елементи) – несучі стіни, перегородки; вхідні двері; вікна; електропроводка; трубопровід, крім сантехніки (ванни, унітази, раковини, змішувачі, душові кабіни, сауни тощо); нерухоме майно із внутрішнім оздобленням (всі види внутрішніх штукатурних і малярних робіт, зокрема й ліпні роботи; обробка стін і стелі всіма видами дерева, пластику, іншими матеріалами) та інженерне обладнання (санітарно-технічне обладнання (ванни, унітази, раковини, змішувачі, душові кабіни, сауни, радіатори тощо)).

Страхова сума може встановлюватись у розмірі як дійсної вартості майна чи залогової вартості об'єкта нерухомості (незмінна сума протягом дії договору страхування), так і суми заборгованості за кредитним договором (змінюється для кожного періоду страхування залежно від дійсного розміру заборгованості за кредитним договором).

Розмір страхового платежу залежить від: варіанту страхового покриття; об'єкта страхування; розміру франшизи, яка може складати 0,5 – 10% від страхової суми; строку дії договору страхування тощо.

Розмір завданого збитку застрахованому майну визначається: при пошкодженні – у розмірі вартості відновлювального ремонту, необхідного для набуття майном стану, в якому воно перебувало до настання страхового випадку; при знищенні – у межах страхової суми (ліміту відповідальності (зобов'язань)) у розмірі його дійсної вартості безпосередньо перед настанням страхового випадку з відрахуванням вартості залишків майна, що є придатними для подальшого використання чи реалізації [11].

2) Страхування на випадок втрати звичного доходу внаслідок втрати працездатності або смерті

В межах такої страхової послуги страхуванню підлягають майнові інтереси, що не суперечать закону і пов'язані з життям, здоров'ям та працездатністю застрахованої особи (страхувальника-позичальника фінансової установи).

Наприклад, СК «ПРОВІДНА» пропонує програми страхування позичальника від нещасних випадків, під яким розуміють випадкову, короткочасну, незалежну від волі застрахованої особи подію, яка сталася внаслідок дії різних зовнішніх чинників (пожежі, вибуху, стихійних явищ, удару блискавки, дії електричного струму, аварій, протиправні дії третіх осіб тощо), а саме: отримання травм, втрата органів, зору, слуху, нюху, мови; тепловий удар, обмороження, опік, переохолодження (крім застудного захворювання); утоплення, удушення, удар, падіння, будь-якого предмета або самої застрахованої особи; випадкове гостре отруєння отруйними рослинами, хімічними або токсичними речовинами, газоподібними речовинами, ліками, неякісними харчовими продуктами (за винятком харчової токсикоінфекції – дизентерія, сальмонельозу), раптове попадання в дихальні шляхи стороннього предмета тощо; вивихи, розтягнення, розриви та інші пошкодження органів та кінцівок (зокрема розрив хребтового стовпа); зараження інфекційним захворюванням, якщо інфекція потрапляє через рани в результаті нещасного випадку; захворювання кліщовим енцефалітом чи поліомієлітом; напад, укуси тварин, змій, раптові контакти з іншими представниками флори чи фауни і так далі.

На розмір страхового тарифу впливають такі фактори: варіант страхового покриття; група ризику за професійною ознакою; термін та територія дії договору страхування; заняття застрахованої особи фізичною культурою і спортом.

Сплата страхового платежу здійснюється щорічно (одноразовими платежами за кожен рік страхування або у розстрочку).

Термін дії договору страхування може складати від 1 до 30 років і дорівнює терміну дії кредитного договору, укладеного з банком.

При настанні страхового випадку страхові виплати здійснюються з урахуванням варіанту страхового покриття (табл. 4): при тимчасовому розладі здоров'я – у розмірі відповідного відсо-

Таблиця 3

Страхові ризики та варіанти страхового покриття

Страхові ризики	Варіанти страхового покриття							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Вогонь, вибух	+	+	+	+	+	+	+	+
Стихійні явища, випадковий зовнішній вплив		+	+	+	+	+		
Затоплення			+	+			+	+
Крадіжка зі зламом, грабіж, розбій				+	+		+	
Умисне пошкодження майна, підпал				+	+	+	+	+

тка від страхової суми (від 3 до 100% залежно від травми); при тимчасовій втраті працездатності – по 0,1% від страхової суми за кожен день непрацездатності (лікування), встановленої медичним закладом при безперервному амбулаторному чи стаціонарному лікуванні, не менше ніж на 10 днів, але не більше 50% від вказаної страхової суми; при встановленні інвалідності (серед яких зміна групи інвалідності на вищу) внаслідок нещасного випадку протягом одного року з моменту нещасного випадку: III групи – 50% від страхової суми; II групи – 70% від страхової суми; I групи – 100% від страхової суми; у випадку смерті – 100% від страхової суми [12].

3) Страхування на випадок втрати або обмеження права власності на нерухомість (титульне страхування).

Титульне страхування є інструментом ринку нерухомості, тому що надає надійні гарантії покупцеві та його кредитору у випадку визнання судом прав власності покупця недійсними. У ліцензіях українських страховиків цей вид страхування називається «Страхування втрати майна в результаті втрати права власності». Основними «споживачами» такого страхового захисту є: власник, який приватизував чи купив будинок або квартиру; банкір, який видав іпотечний кредит; інвестор, який вклав гроші у підприємство; заставоутримувач, який приймає нерухомість у заставу [13].

У НАСК «Оранта» за договором титульного страхування страховим ризиком визнається припинення права власності на майно на підставі рішення суду, що набуло законної сили, про недійсність правочину щодо набуття права власності на майно внаслідок обставин (подій), які виникли (відбулися) до укладення чи під час дії договору страхування та були не відомі страхувальнику на момент укладення договору страхування, а саме:

– вчинення правочину фізичною особою, яка визнана недієздатною внаслідок психічного розладу здоров`я;

– вчинення правочину неповнолітньою особою за межами її цивільної дієздатності;

– вчинення правочину фізичною особою, дієздатність якої обмежена в судовому порядку внаслідок зловживання спиртними напоями або наркотичними речовинами;

– вчинення правочину особою, яка не мала повноважень або особою, яка діяла з перевищенням повноважень;

– внаслідок недоліків угоди, в результаті якої страхувальник придбав майно, та іншими обставинами, які залежать від попередніх власників майна та здійснених ними правочинами з майном або його часткою. У НАСК «Оранта» страхова сума з титульного страхування визначається як повна або часткова вартість застрахованого майна в межах його дійсної вартості, яка підтверджується відповідними документами (експертна оцінка, балансова вартість і т.п.); страховий тариф з титульного страхування залежить від об‘єкта страхування, набуття на нього права власності, строку страхування, інших факторів та знаходиться в межах 0,3–1,5% від страхової суми [14].

За умовами ТДВ «Страхова компанія «ФІНГАРАНТ» страховий тариф з титульного страхування визначається з урахуванням:

– характеристики майна і характеру майнових прав продавця відносно майна, цивільно-правових підстав набуття продавцем права власності на майно;

– цивільно-правових підстав виникнення у продавця, який не є власником, права розпорядження майном (залежить від обсягу повноважень продавця стосовно об'єкта страхування, виду договору, який надає право продажу, порядку розрахунку, ступеню ризикованості діяльності страхувальника і продавця);

– терміну володіння майном останнім власником до передачі його добросовісному набувачеві;

– історії та тривалість участі продавця у певному бізнесі, наявності торгової марки, статистики страхових випадків за попередні три роки, характеристики сторін, характеру договорів купівлі-продажу, інших об'єктивних показників [15].

Висновки. Узагальнюючи, зазначимо: 1. Іпотека як вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки не виключає такі ризики як: заподіяння шкоди

Таблиця 4

Страхове відшкодування при страхуванні від нещасного випадку

Страхові ризики	Варіант страхового покриття				
	1	2	3	4	5
Смерть (загибель)	+	+	+	+	
Встановлення первинної інвалідності I групи	+	+	+	+	+
Встановлення інвалідності II групи	+	+	+	+	
Встановлення інвалідності III групи	+	+	+		
Тимчасова втрата працездатності не менше ніж на 10 діб	+				
Тимчасовий розлад здоров'я		+			

нерухомому майну, що знаходиться у заставі; смерть або втрата працездатності позичальника внаслідок захворювання або нещасного випадку, втрата права власності позичальника на заставне житло.

2. Страхування може бути механізмом управління означеними ризиками, а страхові компанії, що діють на страховому ринку можуть пропонувати такі страхові послуги: страхування на випадок непередбачених збитків, пов'язаних із втратою або пошкодженням предмета застави; страхування на випадок втрати звичного доходу внаслідок втрати працездатності або смерті; страхування на випадок втрати або обмеження права власності на нерухомість (титульне страхування)

3. Страхові компанії, що пропонують такі страхові послуги мають одержати на них ліцензію, бути акредитованими у банку, що займається іпотечним кредитуванням, дотримуватись правил співробітництва банків та страховиків.

4. В цілому страхові послуги запроваджуються як на обов'язковій, так і на добровільній основі. В Україні серед страхових послуг при іпотечному кредитуванні принципи обов'язкового страхування реалізуються при страхуванні на випадок непередбачених збитків, пов'язаних із втратою або пошкодженням предмета застави, що передбачає однакові умови такого страхування незалежно від того, яка компанія пропонує таку послугу. Щодо титульного страхування та страхування на випадок втрати звичного доходу внаслідок втрати працездатності або смерті, то ці страхові послуги пропонуються на принципах добровільного страхування (що не означає шанс у страхувальника відмовитися від такої послуги), а отже, страхові компанії можуть встановлювати власні умови (страхові суми, тарифи, франшизи, винятки зі страхування тощо), які стосуються конкурентних переваг саме їх страхових послуг.

5. Можливості страхувальника щодо вибору прийнятної за якістю та вартістю (страховим тарифом) страховою послугою, що пропонується на добровільній основі можуть бути вкрай незначними через обмежену кількість акредитованих в банку страховиків, та намаганням самих банків диктувати їм власні умови щодо страхової послуги (страхові суми, тарифи, франшизи, винятки зі страхування тощо). Отже, ринок страхових послуг при іпотечному кредитуванні є недосконало конкурентним, при намаганні одержати кредиті в певному банку потенційний страхувальник може потрапити в ситуацію співпраці зі страховиком-монополістом, яким є афілійована з банком страхова компанія.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Річний звіт НБУ за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764.
2. Базилевич В.Д. Іпотечний ринок / В.Д. Базилевич, Н.П. Погорєльцева. – К. : Знання, 2008. – 717 с.
3. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні : інформаційно-аналітичні матеріали / за заг. ред. канд. екон. наук О.І. Кірєєва. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2004. – 104 с.
4. Про іпотеку : Закон України: від 05.06.2003 р. № 898-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/898-15.
5. Оцінка заставного майна в системі кредитування : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Т.О. Сірош ; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки» УААН. – К., 2009. – 20 с.
6. Страхування ризиків іпотечного кредитування в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Г.Ю. Марченко ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2010. – 19 с.
7. Економічний механізм страхування ризиків іпотечного кредитування інвестицій в житлове будівництво : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.03 / І.А. Романютін ; Київ. нац. ун-т буд-ва і архіт. – К., 2005. – 20 с.
8. Правила співробітництва банків та страховиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uainsur.com/zakonodavstvo/pravila-spivpraci-bankiv/.
9. Про затвердження Порядку і правил обов'язкового страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування : постанова КМУ № 358 від 06.04.2011.р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/358-2011-%D0%BF.
10. СК «ПРОВІДНА» Страхування нерухомості в кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.providna.ua/uk/content/neruhomist_v_kredit.
11. СК «ПРОВІДНА» Страхування майна, яке передається в іпотеку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.providna.ua/uk/content/maino_v_ipoteky.
12. СК «ПРОВІДНА» Страхування позичальника від нещасних випадків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.providna.ua/uk/content/pozichalnik_ns.
13. Нечипорук Л.В. Особенности страхования риска утраты права собственности / Л.В. Нечипорук // Экономика и управление. – 2004. – № 2/3. – С. 13–16.
14. НАСК «Оранта»: титульне страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oranta.ua/ukr/title_insurance.php.
15. ТДВ «Страхова компанія «ФІНГАРАНТ»: титульне страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fingarant.com.ua/his-insurance/page2.php.

УДК 330.142.22:336.71

Іваній К.О.
аспірант кафедри міжнародної економіки
Української академії банківської справи
Національного банку України

РОЛЬ ТА МІСЦЕ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМ КАПІТАЛОМ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ

THE ROLE AND PLACE OF BANKS CAPITAL MANAGEMENT IN THE BANKING SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті з'ясовано роль та місце управління банківським капіталом в системі управління банком. Визначено, що управління капіталом комерційного банку є складною багатофункціональною системою, інтегрованою в загальну систему управління банком.

Ключові слова: капітал банку, менеджмент банку, організаційна структура, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Національний банк України.

АННОТАЦИЯ

В статье выяснены роль и место управления банковским капиталом в системе управления банком. Определено, что управление капиталом коммерческого банка является сложной многофункциональной системой, интегрированной в общую систему управления банком.

Ключевые слова: капитал банка, менеджмент банка, организационная структура, Национальная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку, Национальный банк Украины.

ANNOTATION

The role and place of banks capital management in the banking system is clarified in the article. According to this the author determined that capital management of the commercial banks is a multifunctional system which is integrated into the overall system of the bank management.

Keywords: banks capital, capital management, organizational structure, the National Securities and Stock Market Commission, the National Bank of Ukraine.

Постановка проблеми. Банківський капітал як основа його діяльності є об'єктом управління. Виступаючи посередником між суб'єктами господарювання з профіцитом засобів і суб'єктами з дефіцитом засобів, комерційний банк самостійно встановлює політику залучення банківських ресурсів, визначаючи при цьому пріоритетні джерела і механізми їхнього залучення для поповнення ресурсів. При цьому банк повинний підтримувати визначене співвідношення між власними і залученими засобами. Надмірна кількість залучених засобів підсилює ризик і підвищує потенційну загрозу неплатоспроможності комерційного банку, а також можливість улучення його під «контроль» інших банків і кредиторів, що може дозволити останнім впливати як на поточну діяльність банку, так і на проведення їм кредитної політики в цілому. Переважне формування банківських ресурсів за рахунок власного капіталу – також не краща політика для банку. Це пов'язано насамперед з можливістю втрати визначеною групою акціонерів контролю над банком, зниженням рівня виплачуваних дивідендів і ринкової вартості акцій. У результаті спостерігається незбалансованість у структурі капіталу (значна питома вага власного капіталу або притягнутих засобів) може привести до погіршення показників, що характеризують діяльність банку, до зниження його іміджу на ринку грошових ресурсів. Отже, основна проблема банку – вибрати таку структуру банківського капіталу, яка при найменших витратах на формування банківських ресурсів буде сприяти підтримці стабільного рівня дивідендів і доходів, а також закріпленню репутації комерційного банку на рівні, достатньому для залучення їм необхідних банківських ресурсів на вигідних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління банківським капіталом достатньо актуальні. Однак у науковій літературі не приділяється належної уваги дослідженню ролі та місця управління банківським капіталом саме в системі управління банком як такої. Вивченню вказаного питання присвячені роботи Л.О. Примостки [5, с. 112], Н.І. Волкової [2, с. 190], інших вчених.

Мета роботи полягає у з'ясуванні ролі та місця управління банківським капіталом в системі управління банком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведений аналіз наукової літератури надає можливість стверджувати, що поняття «управління» є багатозначним і дуже важливим. Загалом управління носить усвідомлений характер і має цілі, на досягнення яких воно спрямовано. Управління – це сукупність дій визначених осіб й органів (зокрема, пов'язаних із рішеннями) щодо інших осіб, що спираються на відповідні засоби, а також їхнє формування і забезпечення для досягнення цілей і дотримання умов під час прийняття на себе відповідальності [4, с. 88; 6, с. 122].

Розрізняють внутрішнє і зовнішнє управління. Під внутрішнім управлінням слід розуміти управління, при якому керуючий вплив формується усередині керованої системи, під зовнішнім – таке управління, при якому керуючий вплив надходить у керовану систему ззовні. Різновидом внутрішнього управління, що грає головну роль у керуванні, є самоврядування, при якому внутрішнє управління переважає над зовнішнім.

У системі управління завжди присутні дві складових: суб'єкт, що керує, і об'єкт, яким керують. Суб'єкт – активна частина всієї системи управління, що розробляє і здійснює керуючий вплив, що надходить до пасивної, керованої частини системи, тобто до об'єкта управління [1, с. 210].

Отже, управління – це цілеспрямований, заснований на об'єктивних законах управління процес впливу суб'єкта управління (керуючої частини системи) на об'єкт управління (керовану частину системи) шляхом одержання інформації про його стан, ухвалення відповідного рішення і доведення до об'єкта управління інформації, що впливає на нього, з використанням визначених прийомів, способів і методів управління [3, с. 116].

Слід зазначити, що на процес управління капіталом банку впливають зовнішні й внутрішні фактори, і від їхнього стану залежить результат діяльності керованого об'єкта. При цьому внутрішні фактори, на нашу думку, є першорядними, і від них залежить постановка стратегічної мети управління капіталом, а також загальний стан банківської установи [2, с. 199].

Узагальнюючи, зазначимо, що учасниками системи управління капіталом банку на макрорівні є Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦПФР), Національний банк України, на мікрорівні – акціонери банку та його менеджмент як суб'єкти управління.

Місією Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, як державного колегіального органу, є забезпечення реалізації єдиної державної політики щодо цінних паперів і функціонування фондового ринку в Україні, а також здійснення правового регулювання відносин, що виникають на ринку цінних паперів, захист інтересів громадян України та держави, запобігання зловживанням та порушенням на фондовому ринку, координація діяльності міністерств та інших центральних органів державної виконавчої влади у цій сфері. Відповідно до покладеної місії, діяльність Комісії спрямована на всебічне сприяння розвитку українського ринку цінних паперів як одного з найважливіших сегментів вітчизняної економіки.

Зміст діяльності НБУ розкривається через систему його функцій, основних напрямів функціонування. Так, діяльність НБУ спрямована на створення таких грошово-кредитних механізмів, які спроможні забезпечити стабільність національної грошової одиниці (гривні) з метою цінової стабільності, платоспроможності, стримання інфляції, що створює передумови для економічного зростання в країні.

В процесі аналізу загальної системи управління капіталом безпосередньо в банку слід зазначити, що в ній важливе місце належить організаційній структурі банку, особливості якої сприяють забезпеченню ефективності основної діяльності і якісній та послідовній методологічній роботі у банку (рис. 1).

Поточні функції з управління капіталом банку, а також відповідними ризиками, що генеруються ними, є розподіленими поміж Наглядовою радою, Правлінням, КУАП, згідно їх функціональних обов'язків і затверджених лімітів та повноважень, Департаментом ризиків та Казначейством банку.

Наглядова рада – це вищий орган управління, яким здійснюється контроль за діяльністю

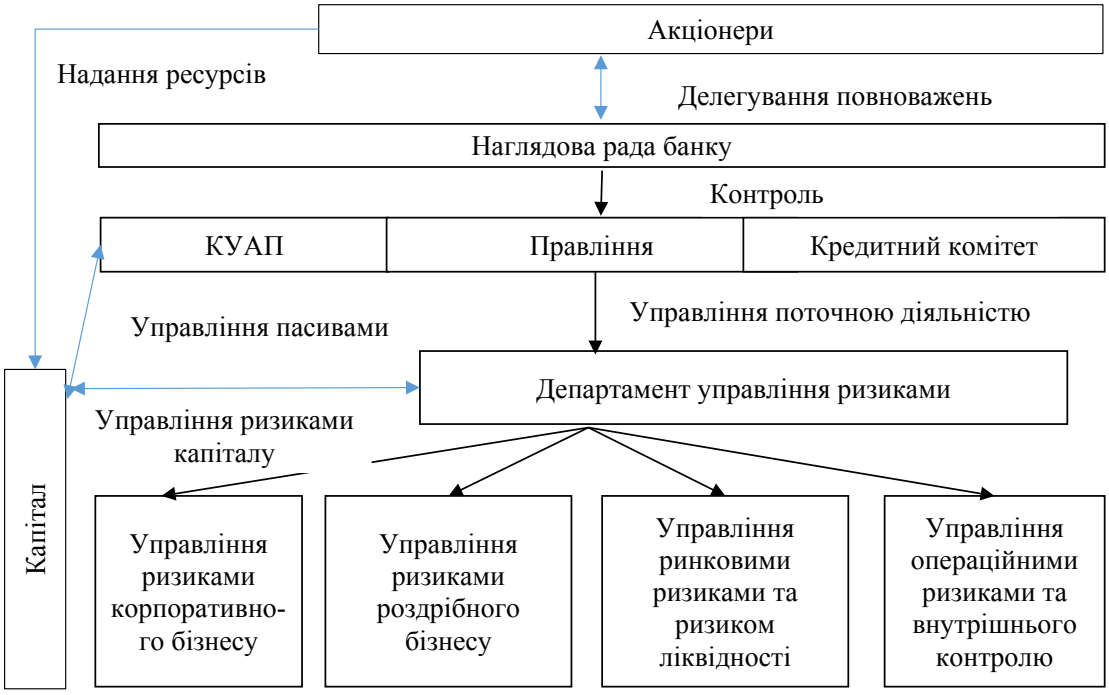


Рис. 1. Система управління капіталом банку

банку задля збереження залучених у внески грошових засобів, забезпечення їхнього повернення вкладникам та інші функції. В поточній діяльності наглядова рада керується Законом України «Про банки і банківську діяльність», іншими актами законодавства України. Наглядова рада не має права втручатися у оперативну діяльність банку.

Компетенція наглядової ради полягає у прийнятті необхідних рішень із таких питань: з'ясування базових напрямків діяльності банку і затвердження відповідних звітів про їхнє виконання; затвердження річних результатів діяльності банку, затвердження звітів і висновків ревізійної комісії і зовнішнього аудиту; розподіл отриманого прибутку. Наглядовою радою банку одночасно: призначається та звільняється голова і члени правління банку; контролюється діяльність правління банку; визначається зовнішній аудитор; встановлюється порядок здійснення ревізій і контролю за фінансово-господарською діяльністю банку; приймається рішення щодо покриття отриманих збитків; затверджуються умови оплати праці і матеріального стимулювання членів правління банку.

Правління банку – це виконавчий орган банку, яким здійснюється управління поточною діяльністю останнього, несеться відповідальність за ефективність роботи банку.

КУАП визначається політика у сфері управління активами і пасивами, обсягами, структурою активів та пасивів в розрізі статей і портфелів активів і пасивів. Також КУАП відповідає за управління структурою активів і зобов'язань банку та контроль над ними. КУАП здійснюється моніторинг дотримання внутрішніх лімітів, включаючи аналіз звітності щодо ризиків ліквідності, процентного і валютного ризиків, визначення методології у сфері розрахунку і управління ризиками, встановлення лімітів та нормативів, що є спрямованими на оптимізацію рівня ризику і прибутковості операцій банку. Окрім цього, важливою функцією КУАП є прийняття управлінських дій, що є спрямованими на реалізацію затвердженої політики із управління активами, пасивами і ризиками банку.

У сфері управління ліквідністю КУАП кожного місяця аналізуються джерела фінансування із врахуванням змін процентних ставок за попередній місяць та приймаються необхідні рішення із управління активами і пасивами банку. Одночасно КУАП управляє ризиком зміни процентної ставки і ринковими ризиками за допомогою співставлення позиції за процентними ставками, що надає можливість проведення операцій із позитивною процентною маржею. Ним здійснюється моніторинг поточного фінансового стану, оцінювання чутливості банку до зміни процентних ставок та їх впливу на доходність останнього. Система контролю процентного ризику реалізується КУАП за допомогою перевірки управлінської звітності і рекомендацій відповідального відділу, що стосується тактики і стратегії банку із управління процентним ризиком. Остаточні рішення, що стосуються запровадження системи управління процентним ризиком, належать до компетенції КУАП та Правління банку. Отже, вищезазначені учасники системи управління капіталом банку здійснюють прямий та опосередкований вплив на останню (рис. 2).

Таким чином, діючи на макрорівні, НКЦПФР та НБУ здійснюють опосередкований вплив на систему управління капіталом банку шляхом відповідного нормативного регулювання, здійснення контролю тощо. В свою чергу, функціонуючи на мікрорівні окремого банку, акціонери та менеджмент останнього здійснюють прямий вплив на систему управління капіталом банку шляхом безпосереднього управління капіталом.

Основними рисами сучасного управління капіталом банку є:

– посилення впливу зовнішніх факторів на управління капіталом банку в зв'язку з ускладненням усієї системи соціальних відносин (економічних, політичних, соціальних), що формують середовище управління. Доцільна, розумна інтеграція «твердого» і «м'якого» типів управління в єдину, адекватну умовам середовища систему управління;

– розгляд банку як цілісної системи, що дозволяє досліджувати організацію в єдності її складових, нерозривно зв'язаних із зовнішнім середовищем. Банк як система не самозабезпечується, а залежить у своїй діяльності від інформації і ресурсів, що надходять ззовні;

– використання в керуванні ситуаційного підходу, згідно з яким уся організація всередині банку є реакцією на різні впливи ззовні. Найголовніше – це процеси, тобто набір обставин, що впливають на роботу банку у цей період;

– визнання необхідності розробки і реалізації системи стратегічного управління банківською установою. Суть системи стратегічного управління полягає в тому, що в банку, з одного боку, повинне існувати чітко виділене й організоване стратегічне планування. З іншого

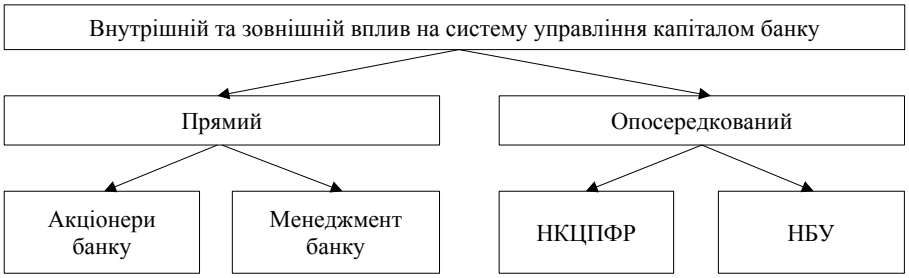


Рис. 2. Характер внутрішнього та зовнішнього впливу на систему управління капіталом банку з боку її учасників

боку, структура управління капіталом банку, системи і механізми її окремих галузей повинні бути побудовані таким чином, щоб забезпечити розробку і гнучку реалізацію довгострокової стратегії конкуренції в сучасних умовах функціонування банку [5, с. 310].

Таким чином, управління капіталом комерційного банку – складна і багатогранна проблема, що не має однозначної відповіді й потребує щоденного аналізу стану не тільки банківських ресурсів, але й перспектив розвитку економіки країни в цілому.

Метою управління капіталом банку є залучення і підтримка достатнього обсягу капіталу для розширення діяльності і створення захисту від ризиків.

На підставі поставленої мети задачами управління капіталом банку в сучасних умовах є:

– формування нормативно-правової бази управління капіталом банку. Ліцензія на здійснення банківських операцій видається Національним банком України тільки за умови достатності його капіталу. Ліцензії на окремі види банківських операцій (залучення депозитних засобів від фізичних осіб, обслуговування бюджетних рахунків, операції по випуску і обігу цінних паперів і т. п.) надає Національний банк України на підставі розміру власного капіталу кожного банку. Чим більше власний капітал комерційного банку, тим більший обсяг операцій він може здійснювати. Тобто при постійній маржі збільшуються можливості одержання прибутку. У сучасних умовах маржа має тенденцію до зниження. Маржа – величина, що виражає різницю між двома визначеними показниками, тому для забезпечення достатнього прибутку, крім всього іншого, необхідний достатній рівень власного капіталу. Забезпечувати стабільність, застрахувати себе і клієнтів від можливих втрат можуть банки з великим розміром капіталу, тому що проводять менш ризиковані операції з меншою маржею, але з великим обсягом прибутку. Банки з невеликим капіталом схильні проводити більш ризиковані операції з метою збільшення маржі. Таким чином, банки з великим капіталом більш стабільні і надійні;

– організація управління капіталом банку. Ця задача управління капіталом банку припускає: визначення підрозділів банку, що беруть участь у процесі управління капіталом; планування складу капіталу банку; застосування способів оцінки якості капіталу банківської установи; визначення методів регулювання капіталу банку;

– розвиток економічної, фінансово-кредитної і ресурсної підтримки управління капіталом комерційного банку. Ця задача управління капіталом банківської установи припускає пошук прямих вітчизняних і іноземних інвестицій під свій бізнес-план або інший інвестиційний проект шляхом випуску акцій. Також є необхідною діюча фінансова підтримка в управлінні капіталом банку з боку Національного банку України.

До функцій управління капіталом банку відносяться:

а) планування – розробка моделі управління капіталом банку з високим ступенем відповідності об'єкта управління й об'єктивних закономірностей його розвитку, що охоплюють усе різноманіття методів, форм і засобів управління. Планування – процес побудови алгоритму майбутніх дій, що веде до реалізації поставленої мети й утримує передбачувані результати його виконання. При цьому планування завжди спрямоване на прийняття і реалізацію управлінських рішень;

б) облік – збільшення системності та узгодженості різних форм обліку та звітності банківських установ, спрощення форм обліку та звітності відносно банківських ресурсів;

в) контроль – посилення контролю за факторами, що впливають на капітальну базу банку. Функція контролю в керуванні капіталом банку полягає у визначенні того, наскільки виконаний управлінський вплив, у перевірці дотримання нормативно-правових актів і в прийнятті виправлень при негативному результаті;

г) аналіз – застосування системного аналізу для одержання цілісного представлення про процеси управління капіталом банку з урахуванням факторів, що впливають на результати цього управління. Функція аналізу дозволяє виявляти тенденції і проблеми в управлінні капіталом банку;

д) стимулювання – ця функція припускає удосконалювання наукового підходу до формування політики управління капіталом банківської установи, а також створення необхідних правових умов, що захищають банк від корупції. Функція стимулювання забезпечує посилення фінансової підтримки з боку великих банків з метою стимулювання стабільної діяльності дрібних банківських установ.

Висновки. Таким чином, управління капіталом комерційного банку обумовлене діяльністю складної багатофункціональної системи, що є інтегрованою в загальну систему управління банком. Зазначене опосередковане діяльністю відповідних суб'єктів, якими здійснюється як прямий, так і опосередкований вплив на систему управління капіталом. Зокрема, такими суб'єктами є НКЦПФР, НБУ, акціонери та фінансовий менеджмент банку. Управління капіталом банку підпорядковане відповідній цілі та завданням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрейчиков А.В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А.В. Андрейчиков, О.Ю. Андрейчикова. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 362 с.
2. Волкова Н.И. Управление банковской деятельностью : [учеб.-практич. пособ.] / [Н.И. Волкова, Р.А. Герасименко, Т.А. Чашко] ; под общ. ред. П.В. Егорова. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 338 с.

3. Егоров П.В. Диагностика управления финансовой деятельностью предприятия : [монографія] / П.В. Егоров, В.Г. Андреева. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 202 с.
4. Егоров П.В. Управление развитием предприятий малого бизнеса : [монографія] / П.В. Егоров, Е.И. Карпова. – Донецк : «Либідь», 2004. – 232 с.
5. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку : [підручник] / Л.О. Примостка ; 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
6. Управління ресурсами підприємства : [навч. посіб.] / Під ред. к. е. н. Ю.М. Воробйова і д. е. н. Б.І. Холода. – К. : «Центр навч. літ.», 2004. – 288 с.

УДК 336.76

Кириченко А.Г., Єрмоленко Л.В.
студенти
Української академії банківської справи
Національного банку України

ФІНАНСІАЛІЗАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ: ФОРМИ ПРОЯВУ ТА НАСЛІДКИ

FINANCIALIZATION OF THE NATIONAL ECONOMY: MANIFESTATIONS AND CONSEQUENCES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено позитивний та негативний впливи фінансового сектору економіки на реальний сектор. Систематизовано погляди окремих учених на проблему взаємодії фінансового та реального секторів вітчизняної економіки. На прикладі економіки України здійснено періодизацію процесу фінансіалізації та виявлено ряд суперечностей, породжених даним процесом, що спричинює необхідність зміни підходу до регулювання реального та фінансового секторів. Проаналізовано головні форми прояву фінансіалізації у країнах з перехідною економікою. За допомогою статистичних рядів виявлено основні причини та наслідки становлення даної тенденції. Обґрунтовано висновок, що процес фінансіалізації на сучасному етапі поступово відновлюється і трансформується з часом.

Ключові слова: фінансіалізація, фінансоміка, дивергенція, фінансовий сектор, реальний сектор, банківська система.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано положительное и отрицательное влияния финансового сектора экономики на реальный сектор. Систематизированы взгляды отдельных ученых на проблему взаимодействия финансового и реального секторов отечественной экономики. На примере экономики Украины осуществлена периодизация процесса финансиализации и выявлен ряд противоречий, порожденных данным процессом, что, в свою очередь, вызывает необходимость изменения подхода к регулированию реального и финансового секторов. Проанализированы главные формы проявления финансиализации в странах с переходной экономикой. С помощью статистических рядов выявлены основные причины и последствия становления данной тенденции. Обоснован вывод, что процесс финансиализации на современном этапе постепенно восстанавливается и трансформируется со временем.

Ключевые слова: финансиализация, финансомика, дивергенция, финансовый сектор, реальный сектор, банковская система.

ANNOTATION

The positive and negative impacts of the financial sector to the real sector studied. The views of scientists to the interaction between the financial and real sectors of the domestic economy systemized. Based on the peqularities of Ukrainian economy periods of financialisation process conducted and identified a number of contradictions generated by this process, causing the need to change the approach to the regulation of the real and financial sectors. Analyzed the main forms of financialisation in countries in transition. Using statistical series major causes and consequences of this trend formation identified. Grounded conclusion that the process of financialisation at the present stage is gradually restored and transformed over time.

Keywords: financialisation, finansomika, divergence, financial sector, real sector, banking system.

Постановка проблеми. Фінансовий ринок з'явився як механізм фінансування реального сектору економіки, а також для перерозподілу ресурсів в ньому. Проте на сьогоднішній день його роль зазнала кардинальних змін.

Перевищення фінансового сектору над реальним сектором економіки зумовило виникнення такого поняття, як «фінансоміка», що втілює перехідну форму становлення та формування глобальної економіки із самодостатньою фінансовою складовою на різних рівнях. В результаті формується викривлене розуміння ефективності використання капіталу та його переважне спрямування на задоволення власних потреб самозбагачення [1].

Фінансоміка характерна для розвинутих економік та економік, що розвиваються. Сучасні економічні процеси даних країн супроводжується відривом фінансового капіталу, який автономно функціонує поза межами діяльності підприємств, що створюють валовий внутрішній продукт (ВВП).

У той час, коли в розвинених країнах ця проблема є об'єктом чималого обговорення, в економіках, що розвиваються, у тому числі і в Україні, тенденції дивергенції не приділяється достатньої уваги ні з практичної, ні з теоретичної точок зору. Не дивлячись на порівняно менші масштаби проблеми дивергенції в Україні, зростання відриву фінансового капіталу від сфери матеріального виробництва збільшує невизначеність довгострокових економічних перспектив, підвищує ймовірність виникнення фінансової кризи та обмежує інвестиції на реконструкцію та розвиток вітчизняної промисловості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивчення проблеми взаємодії та субституції фінансового та реального секторів економіки здійснювалась багатьма зарубіжними і вітчизняними вченими та науковими школами. Так, феномен відриву фінансового ринку від реальної економіки як результат природи кредиту і формування акціонерного капіталу був досліджений у роботах К. Маркса [2, с. 104].

Найбільш повно теоретичні засади економічних відносин між фінансовим та реальним секторами економіки були розкриті у роботах Р. Гільфердінга [3, с. 156], Дж.М. Кейнса [4, с. 431], Х. Мінскі [5, с. 99–117], Й. Шумпетера [6, с. 864]. У своїй роботі Дж.М. Кейнс визначає роль фінансів у обслуговуванні реаль-

ного виробництва, забезпечуючи акумуляцію, гнучкість, ефективний розподіл та перерозподіл вартостей в економіці, однак сучасний надмірний розвиток фінансової сфери призводить до зростання нерівномірності населення у доходах, неефективного розподілу фінансових ресурсів, падіння реального сектору, нерівномірного розвитку країн та концентрації капіталу у фінансових центрах, посилення ризиків банкрутств, довгострокового скорочення сукупного попиту, дестабілізації соціально-економічного розвитку [7, с. 1198].

Окремі аспекти проблем взаємодії реального та фінансового капіталів, а саме дослідження сутності, проявів та наслідків процесу фінансіалізації в контексті сучасних глобальних економічних тенденцій представлені в працях вітчизняних та зарубіжних вчених М. Бричко [8, с. 42–43], М. Тугана-Барановського [9, с. 34], Л. Менкова та М. Толксфорда [10, с. 14], С. Леонова і Т. Васильєвої [11, с. 427] та ін.

Мета статті – дослідити сутність процесів фінансіалізації та форм її прояву у вітчизняній економіці. На прикладі економіки України виявити ряд суперечностей, породжених даними процесами, та дослідити її негативні наслідки.

Виклад основного матеріалу. Фінансіалізація економічних систем є неупередженим історичним процесом, який характеризує сучасний стан розвитку світової економічної системи. Даний процес розпочався у другій половині XX ст. у розвинутих економічних країнах світу, причинами якого стали динамічний розвиток фінансового сектору, диверсифікація його інструментів, відокремлення капіталу з реального сектору економіки у фінансовий, збільшення його частки у валовому внутрішньому продукті.

Важливий чинник, що призвів фінансіалізацію економік, – глобалізаційний процес, який вивів її на наднаціональний рівень і став основним її каталізатором. Під впливом цього процесу фінансіалізація поступово охопила економічні системи країн, що розвиваються, зокрема, економіку України. Так, фінансіалізація розглядається як домінування фінансової індустрії в світовій економіці, фінансових активів серед інших активів, фондових ринків серед інших ринків. Процес фінансіалізації є провідним фактором, що визначає розвиток економіки. Україна, яка недавно відновила свою державність і знаходиться на етапі формування сучасної моделі розвитку економіки, повинна корегувати економічну політику відповідно до глобальних процесів. Особливої актуальності набуває аналіз становлення та розвитку економіки України в контексті запропонованої періодизації процесу фінансіалізації світової економіки. Дотепер вітчизняна економіка пройшла шість етапів розвитку, що характеризуються особливими формами взаємозв'язку реального і фінансового секторів (рис. 1).

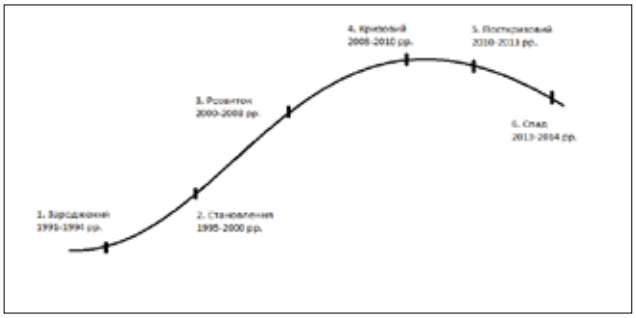


Рис. 1. Життєвий цикл фінансіалізації в Україні
Складено авторами

Відповідно до вищенаведеного рисунку, варто зазначити характерні ознаки кожного з етапів та інструменти взаємодії фінансіалізації. Етап зародження даного процесу в Україні характеризується такими ознаками, як формування законодавчої бази, перереєстрацією підприємств та ростом економіки в цілому, що проявляється через розвиток фінансового сектору. Етап становлення характеризується реформуванням секторів економіки, підвищенням інвестиційної привабливості та активізацією банківської діяльності. На третьому етапі фінансіалізація досягла свого найбільшого розвитку, що простежується через пожвавлення економіки, подальше підвищення інвестиційної привабливості, зростання обсягів кредитування за рахунок надмірної пропозиції грошей та збільшення активів небанківськими установами. Завдяки розвитку ринкової економіки почався процес значної фінансіалізації товарних ринків, що призвело до їх нестабільності. Таким чином, фінансіалізація перейшла до кризового етапу, оскільки відбулось зменшення кредитної активності фінансового сектору та падіння темпів економічного зростання, тому для покращення економічної ситуації на четвертому етапі, необхідним було кредитування та залучення ресурсів реального сектору. Посткризовий етап характеризується відновленням показників розвитку фінансового сектору та гальмуванням темпів розвитку реального сектору. На останньому етапі життєвого циклу фінансіалізації простежується спад розвитку реального та фінансового секторів економіки, тому постає проблема щодо залучення ресурсів у реальний сектор економіки, оскільки фінансова інфраструктура не має можливості задовольнити потреби реального сектору у фінансових ресурсах.

Виходячи з основних тенденцій розвитку фінансіалізації в Україні, можна зауважити, що фінансові ринки не здатні до саморегулювання, характерризуються високим рівнем невизначеності та потребують нових інструментів регулювання та контролю з боку держави. Таким чином, життєвий цикл фінансіалізації показав, що на сьогоднішній день даний процес знаходиться на етапі спаду. В першу чергу це пов'язано з нестабільністю економіки країни.

Для підтримки фінансової системи країни, держава зобов'язана заздалегідь створювати спеціальні фонди для її підтримки.

Варто зазначити, що, на думку багатьох авторів, процес фінансіалізаціїї в Україні дійшов своєї фінальної стадії, і на сучасному етапі він не має свого розвитку. Проте, на нашу думку, даний процес не зупинився, а лише трансформувався та набув нових форм прояву, що спричинено загальною трансформацією фінансової системи як на національному рівні нашої країни, так і на глобальному рівні.

Головними передумовами фінансіалізації у країнах англо-саксонських моделей розвитку фінансового сектора (наприклад США) є постійний розвиток фондового ринку та безпрецедентне домінування на міжнародних фінансових ринках. Основні форми прояву фінансіалізації у країнах з перехідною економікою (у тому числі України) необхідно вивчати через призму банківського сектору. Так, зокрема, більш як 90% активів українського фінансового сектору припадають на банківську систему, якій мала б припадати роль основного генератора кредитних ресурсів. Таким чином, в умовах впливу процесів фінансіалізації актуалізується питання реальної вартості активів вітчизняної банківської системи та їх достатності для фінансування реального сектору економіки України.

Окремо варто відзначити домінування банківського сектору у структурі фінансової системи, оскільки банки мають здатність до накопичення додаткових обсягів довгострокових фінансових ресурсів. Більшість людей вкладають кошти у банківські депозити, оскільки вважають інвестування у цінні папери вітчизняних підприємств ризиковим, що пов'язано з невизначеністю отримання доходу, та недостатнім рівнем обізнаності у цій сфері, що призводить до стримання фінансіалізації у вітчизняній економіці. Незначні розміри ринків страхування та недержавних пенсійних фондів – також одна з основних перешкод на шляху розвитку фінансової системи України, тому що в розвинутих економічних системах попит на цих інституціональних інвесторів є невід'ємною складовою ефективного функціонування та розвитку фондового ринку [12, с. 8].

На національному рівні всі суб'єкти фінансового сектору (держава, підприємства, громадяни) залежать від фінансового ринку, намагаючись стати його активними учасниками, а фінансові інститути підштовхують їх до цього, генеруючи нові продукти, послуги, сервіси тощо. Це наочно проявляється у прирості депозитних і кредитних портфелів банків, страхових платежів, внесків до недержавних пенсійних та інвестиційних фондів тощо. Як наслідок, вільні кошти, які потенційно мають виступати інвестиційним ресурсом, вилучаються з реального сектору та осідають на деякий час на рахунках фінансових інститутів, завданнями яких є їх акумуляція, примноження та подальша трансформація в реальні інвестиції. Тож на перший план виходить рівень розвитку фінансової системи, а саме: чим розвинутішою вона є, тим швидше створюється даний інвестиційний ресурс.

У 2012 р. в Україні спостерігалося вже трьохразове домінування обсягів операцій з фінансовими інструментами над виробництвом реального продукту [5, с. 99–117; 14, с. 25].

Надмірний вплив процесів фінансіалізації на вітчизняну економіку спричиняє зниження темпів розвитку вітчизняної промисловості, а обсяг операцій з цінними паперами з кожним роком збільшується (рис. 2). Отже, Україна не є винятком і включена у світовий процес розбалансування матеріально-речової та вартісної структур виробництва, що проявляється у надмірному зростанні віртуального капіталу шляхом перетікання фінансових ресурсів із виробництва у спекулятивну сферу в пошуках легких та надвисоких прибутків (рис. 3).

Рис. 2. Індекс промислової продукції та обсяг операцій з цінними паперами в Україні за період 2009–2013 рр. [13]

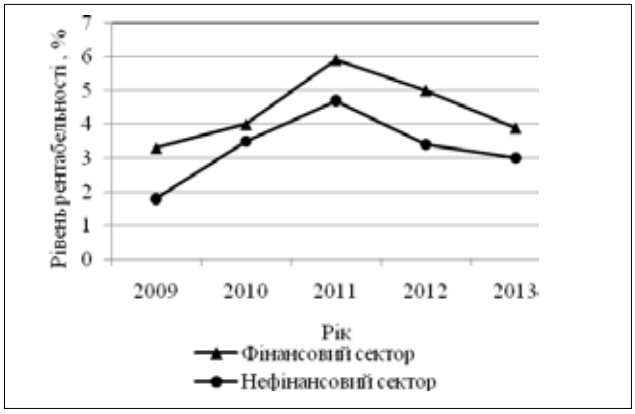


Рис. 3. Рівень рентабельності фінансового та нефінансового секторів економіки України у період за 2009–2013 рр. [13]

Отже, збільшення фінансовим сектором економіки ресурсного потенціалу з активним поширенням спекулятивних операцій своїми наслідками має ціновий дисбаланс на товар-

ному і фінансовому ринках, що порушує розподіл фінансових ресурсів в реальному секторі економіки, унаслідок чого посилюється процес деіндустріалізації промисловості та зменшуються обсяги виробництва. Це можна пояснити тим, що висока вартість залучення коштів, обумовлена збільшенням премії за ризик в умовах економічної нестабільності, для одних підприємств обертається дефіцитом фінансування, для інших – неплатоспроможністю.

На думку багатьох зарубіжних і вітчизняних авторів, одним з найбільш негативних наслідків є викривлення структури фінансового капіталу у сторону надмірного підвищення його спекулятивного сегменту і відволікання інвестицій із реального сектору економіки. Дана тенденція проявляється через самостійне направлення підприємствами заробленого прибутку у спекулятивну сферу замість здійснення інвестицій у виробництво. З огляду на вищу інвестиційну привабливість фінансових інструментів більшість насамперед великих підприємств долучаються до категорії гравців на фондовому та валютному ринках [7, с. 1198]. Також існує об'єктивна необхідність співпраці підприємств в процесі господарської діяльності з фінансовими посередниками, які при перерозподілі акумульованих фінансових ресурсів віддають перевагу їх розміщенню у фінансові активи з високим рівнем доходу. Разом зі постійним зростанням рівня акумуляції коштів банківською системою, що сьогодні становить майже третину ВВП, банки все більше і більше маніпулюють коштами своїх вкладників. У результаті невірного розуміння деякими банками своєї соціально-економічної ролі, через кредити відбувається відтягування коштів з реального сектору економіки у фінансовий через високу процентну ставку, яка у п'ять-шість разів перевищує економічну рентабельність підприємств.

Висновки. Процеси фінансіалізації притаманні вітчизняній економіці і мають досить неоднозначний характер. Якщо раніше фінансовий сектор був спрямований на здійснення виробничих інвестицій та сприяння росту економічної ефективності, то з початком його перетворення у самостійну сферу розпочався зворотний процес переливу інвестиційного капіталу з виробничої у фінансову сферу. Це можна пояснити тим, що кошти в реальному секторі економіки приносять дохід нижче середньоринкового, при цьому вони можуть легко знайти застосування у фінансовому секторі з набагато вищою прибутковістю. Як показало проведене дослідження, надмірна фінансіалізація економіки обмежує ефективність фінансового сектору, що негативно впливає на динаміку економічного розвитку.

Форми прояву фінансіалізації вітчизняної економіки були розглянуті через призму таких макроекономічних показників, як рівень рентабельності фінансового і нефінансового секторів, динаміку ВВП та обсяг наданих кредитів банками України, частку фінансового і нефінансового секторів економіки у ВВП.

Проаналізувавши показники розвитку фінансового ринку України, ми дійшли висновку про те, що процес фінансіалізації на сучасному етапі поступово відновлюється, про що свідчить трансформація форм його прояву.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барсегов Г.Г. Тенденции взаимодействия финансового и реального секторов экономики : автореф. дис. … к. э. н. : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Г.Г. Барсегов. – Саратов, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.dissercat.com/content/tendentsii-vzaimodeistviya-finansovogo-i-realnogo-sektorov-ekonomiki.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс ; 2-е изд. – М., 1981. – 104 с.
3. Гильфердинг Р. Финансовый капитал / Р. Гильфердинг. – М. : Политиздат, 1959. – 156 с.
4. Хансен Э. Классики кейнсианства: экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен. – М. : Экономика, 1997. – Т. 2. – 431 с.
5. Несветайлова А. Экономическое наследие Хаймана Мински (глобальная финансовая хрупкость и кризис: уроки для России) / А. Несветайлова // Вопросы экономики. – 2005. – № 3. – С. 99–117.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер ; предисл. В.С. Автономова. – М. : ЭКСМО, 2007. – 864 с.
7. Історія економічних учень : [навч. посіб.] / Уклад. [В.Д. Базилевич, Н.І. Гражевська, А.О. Маслов та ін.] ; за ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2011. – 1198 с.
8. Бричко М.М. Корпоративне управління як фактор поглиблення фінансіалізації вітчизняної економіки / М.М. Бричко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. тез доповідей XVII Всеукраїнської науково-практичної конференції (30–31 жовтня 2014 р.) ; ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014. – С. 42–43.
9. Туган-Барановський М.М. Нові ідеї в економіці / М.М. Туган-Барановський. – 1906.– 34 с.
10. Menkhoff L., Tolksdorf N. Financial market drift: decoupling of the financial sector from he real economy? – N.Y. – 2007.– 14 p.
11. Vasil'eva T. Leonov S. Ostapenko L. World financial crisis and Ukraine // World financial crisis: causes, consequences, ways of overcoming – Sumy. – Business Perspectives. – 2009. – 427 p.
12. Згуровський М. Болісне одужання через кризу / М. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2008. – № 47. – С. 8.
13. Статистика фінансового та реального сектору за офіційними даними Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/ control/uk/index.
14. Суворов П.В. Взаимодействие реального и фиктивного капиталов в условиях глобализации : автореф. дис. … к. э. н. : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / П. В. Суворов ; МГУ им. М.В. Ломоносова. – М., 2007. – 25 с.

УДК 631.162:657.21

Корабахіна А.Ю.
асистент кафедри фінансів і кредиту
Миколаївського національного аграрного університету

РОЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ДОРАДНИЦТВА В РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

THE ROLE OF AGRICULTURAL ADVISORY SERVICES IN DEVELOPMENT OF RURAL AREA IN MYKOLAYIV REGION

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано значення сільськогосподарського дорадництва як напряму політики сталого розвитку сільських територій в умовах європейської інтеграції. Проведено оцінку механізму державної фінансової підтримки інституту саморегулювання в агропродовольчій сфері на прикладі діяльності Миколаївської обласної громадської організації «Сільськогосподарська дорадча служба Причорномор'я».

Ключові слова: сільськогосподарське дорадництво, сільськогосподарська дорадча служба, сільські території, державно-приватне партнерство, інститут саморегулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье обосновано значение сельскохозяйственного дорадництва как направления политики устойчивого развития сельских территорий в условиях европейской интеграции. Проведена оценка механизма государственной финансовой поддержки института саморегулирования в агропродовольственной сфере на примере деятельности Николаевской областной общественной организации «Сельскохозяйственная дорадчая служба Причерноморья».

Ключевые слова: сельскохозяйственное дорадництво, сельскохозяйственная дорадчая служба, сельские территории, государственно-частное партнерство, институт саморегулирования.

ANNOTATION

This article substantiates the value of agricultural advisory services as a component policies for sustainable rural areas development in the context of European integration. Studied the mechanism of the state financial support of self-regulation in the agri-food sector on the example of the Mykolayiv regional public organization «Agricultural advisory service Prichernomoria».

Keywords: agricultural advisory services, agricultural advisory service, rural area, public-private partnerships, institute self-regulation.

Постановка проблеми. Процес агропромислової інтеграції України та країн Європейського Союзу (далі – ЄС) неможливий без належного рівня розвитку сільських територій. Так, високий рівень безробіття, низький рівень доходів селян та соціальної захищеності, недоступні для малого і середнього бізнесу кредитні ресурси, а також зниження інвестиційної привабливості є вагомими проблемами майже кожного села. Сьогодні звичайному товаровиробнику складно орієнтуватись у системі директив та регламентів ЄС з питань регулювання ринку аграрної продукції, у зв'язку з чим виникає нагальна необхідність термінового проведення дорадницької роботи на селі щодо особливостей митного і санітарного оформлення, сертифікації та контролю якості сільськогосподарської продукції тощо.

Попри існування попиту на дорадчі послуги, значна кількість дорадчих служб призупиняє свою діяльність через скорочення бюджетного фінансування. За таких умов розвиток системи сільськогосподарського дорадництва в цілому можливий лише за рахунок ефективної взаємодії держави та бізнесу у формі державно-приватного партнерства, а також зміни діючого порядку надання таких послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль сільськогосподарського дорадництва в забезпеченні розвитку сільських територій обґрунтована в працях багатьох науковців, зокрема, О.Д. Гудзинського, О.Ю. Єрмакова, О.Ю. Лупенко, Р.Я. Корінця, М.Ф. Кропивко, І.П. Кудінової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значний обсяг наукових здобутків з даної тематики, досі відсутній належний організаційно-фінансовий механізм реалізації сільськогосподарських дорадчих послуг, а також не оцінена роль співпраці науковців та приватного сектору агропромислового комплексу у забезпеченні розвитку сільських територій.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану вітчизняної системи сільськогосподарського дорадництва в цілому та оцінка результативності функціонування громадської організації «Сільськогосподарська дорадча служба Причорномор'я» на розвиток сільських територій Миколаївської області зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняні сільські території як об'єкт державного регулювання є важливим комплексом природного, виробничого та трудового потенціалу і останнім часом все частіше підлягають реформуванню за рахунок розвитку партнерських відносин з провідними країнами ЄС. Зокрема, найбільша втрата економічних вигід внаслідок неефективного їх використання в першу чергу зумовлена високим рівнем безробіття, незадовільним станом соціально-економічної інфраструктури села, скороченням обсягів інвестицій, а також слабкою державною фінансовою підтримкою як суб'єктів господарювання, так і населення.

Так, аналізуючи перспективи галузі сільського господарства в рамках підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [1], актуальним питанням є визначення механізму реалізації її основних положень, а саме ст. 404

Глави 17 «Сільське господарство та розвиток сільських територій». Відповідно до даної Угоди, співробітництво між сторонами у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій охоплює такі сфери:

1) сприяння взаємному розумінню політик у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій;

2) посилення адміністративних спроможностей на центральному та місцевому рівнях щодо планування, оцінки та реалізації політики;

3) заохочення сучасного та сталого сільськогосподарського виробництва з урахуванням необхідності захисту навколишнього середовища і тварин, зокрема, поширення застосування методів органічного виробництва й використання біотехнологій шляхом впровадження найкращих практик у цих сферах;

4) обмін знаннями та найкращими практиками щодо політики розвитку сільських територій з метою сприяння економічному добробуту сільських громад;

5) покращення конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі та ефективності і прозорості ринків, а також умов для інвестування;

6) поширення знань шляхом проведення навчальних та інформаційних заходів;

7) сприяння інноваціям шляхом проведення досліджень та просування системи дорадництва до сільськогосподарських виробників;

8) посилення гармонізації з питань, які обговорюються в рамках міжнародних організацій;

9) обмін найкращими практиками щодо механізмів підтримки політики у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій;

10) заохочення політики якості сільськогосподарської продукції у сферах стандартів продукції, вимог щодо виробництва та схем якості.

З урахуванням того, що сьогодні з високою швидкістю відбувається процес інформатизації як суспільства, так і всіх галузей народного господарства, вагоме значення у розбудові аграрного сектору починає відігравати система сільськогосподарського дорадництва. Відповідно до Закону України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» [2], сільськогосподарська дорадча діяльність (дорадча діяльність) – це сукупність дій та заходів, спрямованих на задоволення потреб особистих селянських та фермерських господарств, господарських товариств, інших сільськогосподарських підприємств усіх форм власності і господарювання, а також сільського населення у підвищенні рівня знань та вдосконаленні практичних навичок прибуткового ведення господарства.

В ЄС важливість системи сільськогосподарського дорадництва знайшла відображення у правових актах країн – членів цієї організації, а також у правових актах ЄС. Так, Регламент (ЄС) № 73/2009 Ради ЄС про заснування спільних правил для схем прямої підтримки фермерів у рамках Спільної сільськогосподарської політики і про заснування деяких схем підтримки для фермерів, що вносить зміни в Регламенти (ЄС) 1290/2005, (ЄС) 247/2006, (ЄС) 378/2007 та скасовує Регламент (ЄС) 1782/2003, містить норму про те, що держави – члени ЄС повинні мати систему консультування фермерів (тобто систему дорадництва) з земельних питань та з питань управління фермами, управління якою здійснюється одним або кількома призначеними органами або приватними організаціями. А сама система консультування фермерів повинна відповідати національним вимогам ведення сільського господарювання країни [3].

В Україні запровадження такої діяльності на селі не тільки зацікавило населення та дрібних фермерів, а й привернуло увагу держави до розвитку інституту саморегулювання в агропродовольчій сфері. Зокрема, з метою сприяння покращенню добробуту та розвитку сільської місцевості через підвищення рівня знань і вдосконалення практичних навичок сільського населення та сільськогосподарських товаровиробників у 2003 р. створено Національну асоціацію сільськогосподарських дорадчих служб України (далі – НАСДСУ).

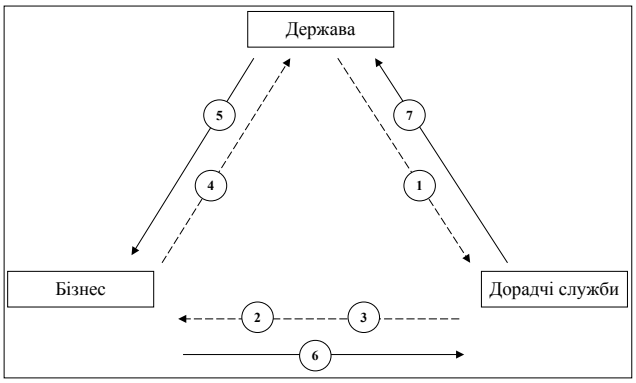


Рис. 1. Результативність функціонування системи дорадництва в умовах розвитку державно-приватного партнерства

Джерело: розробка автора

1 – законодавчо-правове забезпечення та фінансова підтримка суб'єктів сільськогосподарського дорадництва; 2 – підвищення рівня знань та інформаційне забезпечення щодо прибутковості ведення бізнесу; 3 – надання соціально спрямованих дорадчих послуг за рахунок коштів Державного бюджету України і місцевих бюджетів; 4 – забезпечення розвитку аграрного сектору (в т. ч. малого підприємництва) за рахунок впровадження інновацій та нововведень в особистих селянських та фермерських господарствах, сільськогосподарських підприємствах; 5 – удосконалення інституційного середовища за рахунок діяльності НАСДСУ як агента з представництва інтересів суб'єкта господарювання перед державою; 6 – участь у дорадчій діяльності на партнерських засадах з метою відродження кооперативного руху на селі; 7 – забезпечення інформацією органи державної влади та місцевого самоврядування щодо перспективних напрямів вкладення іноземних інвестицій та бюджетного фінансування.

Варто наголосити, що сьогодні за економічно складних часів держава прагне об'єднати свої зусилля з бізнесом. Одним із напрямів налагодження партнерських відносин за рахунок механізму державно-приватного партнерства є розбудова системи сільськогосподарського дораднитва (рис. 1).

Необхідність розвитку дорадництва в Україні обґрунтована в Концепції формування державної системи сільськогосподарського дорадництва на період до 2015 р., положеннях Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р., Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. тощо. Проте, незважаючи на значний обсяг законодавчо-нормативного забезпечення, в наш час існує проблема бюджетного фінансування сільськогосподарської дорадчої діяльності.

Аналізуючи матеріали аудиту, проведеного Рахунковою палатою щодо виконання заходів Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р. у частині підтримки дорадництва, на вказану мету протягом 2008–2011 рр. фактично було використано 7 млн. грн., або 15,6% від прогнозного обсягу, зокрема, у 2008 р. – 3487,6 тис. грн. (33% від запланованого обсягу), 2009 р. – 1863 тис. грн. (17,3%), 2010 р. – 1659,4 тис. грн. (14,9%). У 2012 р. з Державного бюджету України було використано 1600 тис. грн. із 2 млн. грн. запланованих, а у 2011 р. та 2013 р. кошти на державну підтримку сільськогосподарської дорадчої служби не виділялися [4].

За даними НАСДСУ, у Миколаївській області зареєстрована одна обласна громадська організація «Сільськогосподарська дорадча служба Причорномор'я» (далі – «СДР Причорномор'я»). Відповідно до статуту даної громадської організації, основним із напрямів її діяльності є сприяння розвитку і стабільному функціонуванню аграрного ринку за рахунок надання практичної допомоги в створенні та ефективному функціонуванні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, інформування та консультування щодо впровадження державної цільової програми розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.

«СДР Причорномор'я» забезпечує надання соціально спрямованих дорадчих послуг відповідно до договору з Головним управлінням агропромислового розвитку Миколаївської обласної державної адміністрації. Так, спільним наказом Міністерства аграрної політики та продовольства й Міністерства економіки України № 816/394 «Про затвердження вартості соціально спрямованих дорадчих послуг» визначено наступну вартість таких послуг:

- одноденний семінар (25 осіб-учасників) – 2000 грн.;
- демонстраційний показ (30 осіб-учасників) – 3294,24 грн.;
- індивідуальні дорадчі послуги (за 1 год. консультацій) – 25 грн.;
- інформаційні видання: буклети, інформаційні листки, брошури (за один примірник) – 200 грн. [5].

Аналізуючи План заходів з надання соціально спрямованих дорадчих послуг сільськогосподарським товаровиробникам та сільському населенню у Миколаївській області на 2012 р. «СДР Причорномор'я» (рис. 2), варто наголосити на існуванні високого попиту на такі їх види, як друковані інформаційні видання, індивідуальні дорадчі послуги та одноденні семінари, вартість яких нижча, порівняно з демонстраційними показами.

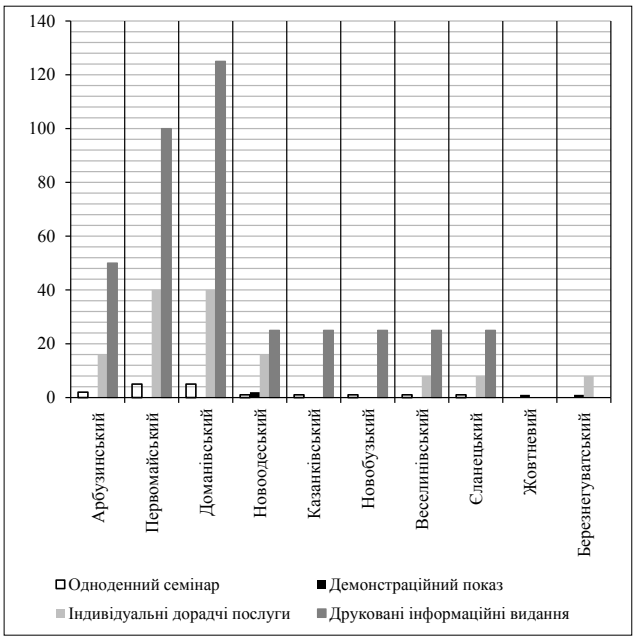


Рис. 2. Плановий обсяг соціально спрямованих дорадчих послуг «СДР Причорномор'я» в розрізі районів Миколаївської області, 2012 р.

Джерело: побудовано автором з використанням внутрішньої звітності «СДР Причорномор'я»

З метою виконання плану заходів з надання соціально спрямованих дорадчих послуг сільському населенню та сільськогосподарським виробникам Миколаївської області у 2010 р., було запропоновано дорадчі послуги на наступну тематику: внесення добрив, захист рослин, раціони годівлі худоби, профілактичні санітарно-ветеринарні заходи, питання штучного осіменіння тварин, особливості ведення агробізнесу та менеджменту, організація трудових відносин. Також було поширено інформацію про державні цільові програми підтримки розвитку сільськогосподарського виробництва та умови участі сільськогосподарських товаровиробників у їх реалізації.

На підставі даних реєстру актів виконаних робіт за договором з надання соціально спрямованих сільськогосподарських дорадчих послуг з Головним управлінням агропромислового розвитку Миколаївської обласної державної адміністрації у 2010 р. «СДР Причорномор'я» було використано 46982,72 грн. із 47000,00 грн.,

одержаних за кошторисом. Аналізуючи структуру вартісного обсягу наданих послуг (табл. 1), варто наголосити, що найбільшу питому вагу займають індивідуальні дорадчі послуги. Серед одержувачів таких послуг були підприємства та фермери таких районів Миколаївської області:

- Новобузький (с. Шевченкове);
- Казанківський (с. Троїцько-Сафонове);
- Баштанський (с. Плющівка);
- Арбузинський (смт. Арбузинка);
- Очаківський (с. Кам'янка, с. Парутине, с. Дмитрівка, с. Чорноморка);
- Доманівський (с. Доманівка);
- Нооводеський (с. Новопетрівка, с. Сухий Єланець);
- Вознесенський (с. Білоусівка);
- Миколаївський (с. Крива Балка);
- Єланецький (с. Куйбишевка).

Таблиця 1

Структура соціально спрямованих дорадчих послуг, наданих суб'єктам господарювання Миколаївської області «СДР Причорномор'я», 2010 р.

Вид послуги	Загальна вартість, грн.	Питома вага у загальному підсумку, %
Одноденний семінар	30000,00	63,9
Демонстраційний показ	9882,72	21,0
Індивідуальні дорадчі послуги	4475	9,5
Інформаційні друковані видання	2625,00	5,6
Всього	46982,72	100,00

Джерело: побудовано автором з використанням внутрішньої звітності «СДР Причорномор'я»

Сьогодні держава не виділяє кошти на підтримку діяльності «СДР Причорномор'я», що значно гальмує подальший розвиток даної організації. Негативним наслідком є і те, що незавершеність початої роботи відродження сіл області викликає незадоволення серед місцевого населення та подальшу недовіру до системи дорадництва в цілому.

Висновки. Незважаючи на ряд суперечностей, просвітницька діяльність на селі в умовах євроінтеграції повинна забезпечити наближення вітчизняного законодавства до законодавства ЄС з метою нарощення обсягів експорту сільськогосподарської продукції за рахунок проходження процедури сертифікації та стандартизації. В перспективі важливими напрямами удосконалення організаційно-фінансового механізму реалізації сільськогосподарських дорадчих послуг є забезпечення вільного вибору товаровиробником (фермером) дорадника та оплати ним половини вартості соціально спрямованих дорадчих послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом від 29 червня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/ru/publish/article?art_id=246581344&.
2. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність : Закон України від 17.06.2004 р. № 1807-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1807-15.
3. Корінець Р.Я. Сільськогосподарське дорадництво України: проблеми, стратегія та шляхи розвитку / Р.Я. Корінець // Сільськогосподарське дорадництво: проблеми, стратегія та шляхи розвитку : матеріали наук.-практ. конф., (Київ, 16 жовтня 2013 р.) . – К. : ННЦ«ІАЕ», 2013. – 152 с.
4. Бюлетень за матеріалами Звіту про результати аудиту виконання заходів Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року – Київ : Рахункова палата України, 2013. – С. 18–19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.acrada. gov.ua/doccatalog/document/16741939/Selo_2015.pdf.
5. Про затвердження вартості соціально спрямованих дорадчих послуг : спільний Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України та Міністерства економіки України від 21.11.2007 р. № 816/394 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1330-07.

УДК 35.078

Куриленко В.П.
викладач кафедри фінансів
Нововолинського навчально-наукового інституту економіки та менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

РОЛЬ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

ROLE INDIRECT TAXES IN ENSURING EFFECTIVE FISCAL POLICIES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність та значення непрямих податків у податковій системі. Проаналізовано їх вплив на економічні процеси на макро- та макрорівнях. Запропоновано шляхи удосконалення податкового законодавства України у сфері непрямих податків.

Ключові слова: непрямі податки, податок на додану вартість, акцизний збір, мито, Податковий кодекс України.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность и значение косвенных налогов в налоговой системе. Проанализировано их влияние на экономические процессы на макро- и макроуровнях. Предложены пути совершенствования налогового законодательства Украины в сфере косвенных налогов.

Ключевые слова: косвенные налоги, налог на добавленную стоимость, акцизный сбор, пошлина, Налоговый кодекс Украины.

ANNOTATION

In the article the essence and importance of indirect taxes in the tax system. Analyzed their influence on economic processes at macro and macro levels. The ways of improvement of tax legislation Ukraine in indirect taxes.

Keywords: indirect taxes, value added tax, excise duty, customs duty, Tax Code of Ukraine.

Постановка проблеми. З огляду на те, що Україна поступово виходить на міжнародну арену, відкриває свій ринок для іноземних товарів, що, в свою чергу, призводить до виникнення великої кількості неврегульованих питань, які стосуються оподаткування, актуальним залишається питання удосконалення податкового законодавства з використанням досвіду розвинених країн світу. Зокрема, у кожній сучасній країні існує розгалужена система податків і зборів, які в загальному вигляді прийнято класифікувати за їх формою на прямі та непрямі. Загалом податкове законодавство України складається з Конституції України, Податкового кодексу України, Митного кодексу України та інших законів з питань митної справи у частині регулювання правовідносин, що виникають у зв'язку з оподаткуванням митом операцій з переміщення товарів через митний кордон України, чинних міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України і якими регулюються питання оподаткування, нормативно-правових актів, прийнятих на підставі та на виконання ПКУ, органів місцевого самоврядування з питань місцевих податків. З огляду на зазначені можливості зовнішньоекономічної діяльності особливої актуальності набуває визначення позитивних і негативних сторін непрямих податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про актуальність дослідження ролі і місця податків в економічній системі України дозволяють стверджувати чисельні публікації провідних вітчизняних економістів Ю.В. Чередниченко, В.М. Федосова, С.І. Юрія, В.Л. Анрющенка, А.В. Бодюка, В.В. Буряковського, В.П. Вишневського, С.В. Каламбет, О.П. Кириленка, О.М. Ковалюка, К.Ф. Ковальчука, Т.М. Рева, А.М. Соколовської та ін.

Велику увагу визначенню та дослідженню сутності непрямих податків приділяв відомий український вчений М. Кучерявенко. З особливостей сучасних непрямих податків він виділяє такі: розірвання формального та реального платників податків; непрямі податки входять як елемент в ціну реалізації товару; непрямі податки диференціюють складові податкового обов'язку, розподіляючи їх між формальним і реальним платниками; об'єктом оподаткування при непрямому оподаткуванні виступає вартість обороту; законодавчо закріплено підстави перекладення податку з реального платника на формального; поєднання індикативних та фактичних способів визначення об'єкта оподаткування і форм справляння. У своїй структурі кожен із цих видів непрямих податків має по декілька різновидів. Таке виділення непрямих податків також підтримують Л.М. Доля, О.М. Скибіцький, О.М. Бандурка, О.Д. Данилов, Т.В. Паєнтко, П.Т. Гега, В.Ф. Роль та ін. Тому роль непрямих податків у забезпеченні ефективної фіскальної політики країни є значною і потребує подальших досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні ролі непрямих податків, які входять в структуру податкової системи України, та розгляді порядку сплати непрямих податків у взаємозв'язку із формуванням доходів бюджету держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальний поділ податків зумовлений в основному не формами їх справляння, а компетенцією органу влади, що встановлює податки, за якою їх поділено на загальнодержавні та місцеві. Перелік перших і других визначено у ст. 14 Податкового кодексу України. Також, згідно чинного податкового законодавства України, усі податки варто поділяти на непрямі

та прямі. Однак якщо більш детально проаналізувати положення зазначеного кодексу, то можна дійти висновку, що до непрямих податків належать податок на додану вартість (ПДВ) та акцизний податок.

Серед особливостей сучасних непрямих податків відомий український вчений М. Кучерявенко виділяє такі:

- розірвання формального та реального платників податків;
- непрямі податки входять як елемент в ціну реалізації товару;
- непрямі податки диференціюють складові податкового обов'язку, розподіляючи їх між формальним і реальним платниками;
- об'єктом оподаткування при непрямому оподаткуванні виступає вартість обороту;
- законодавчо закріплено підстави перекладення податку з реального платника на формального;
- поєднання індикативних та фактичних способів визначення об'єкта оподаткування і форм справляння [6].

Також варто зазначити, що вагомий фіскальний вплив непрямих податків на загальний рівень цін пов'язаний з їх вагомою часткою у надходженнях Державного бюджету та зміною ставок, що відбиваються на інфляційних процесах, ціні продукції, знижуючи її конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішніх ринках (рис. 1).

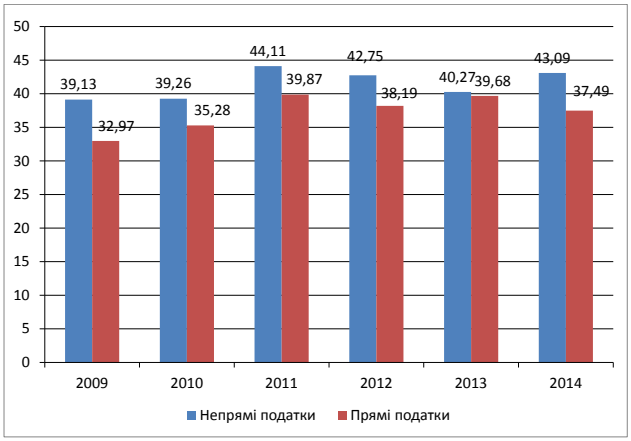


Рис. 1. Динаміка частки непрямих та прямих податків у доходах зведеного бюджету України протягом 2009–2014 рр.

Джерело: складено автором на підставі даних Міністерства фінансів України

Порядок обчислення окремих податків та умови їх сплати можуть позитивно чи негативно впливати на діяльність суб'єктів господарювання в цілому чи на окремих напрямках його діяльності. Аналізуючи структуру податкових надходжень до Зведеного бюджету України протягом 2009–2014 рр., варто відмітити значну питому вагу непрямих податків (39,13% у 2009 р. і 43,09% у 2014 р.), що суперечить практиці оподаткування країн з сучасною ринковою економікою. Світовий досвід підтверджує, що частка непрямих податків, до яких відносяться ПДВ і акцизний збір, має становити в доходах бюджету не більш 10–15%. Також відмінним є те, що податок на додану вартість в податкових надходженнях до бюджету країни посідає перше місце, тоді як у країнах з розвинутою ринковою економікою перше місце в структурі податкових надходжень посідає податок на доходи громадян.

Доцільно розглянути місце кожного із непрямих податків у податковій системі країни.

Перш за все дослідимо сутність та значення ПДВ. Згідно із думкою О.М. Бандурка, податок на додану вартість є непрямим податком, який включається в ціну товару та представляє собою частину приросту вартості, що утворюється на всіх стадіях їх просування – від виробництва до продажу або перепродажу [8, с. 312].

У своїй праці П.Т. Гега та Л.М. Доля зазначають, що особливість ПДВ полягає у сплаті податку продавцем (виробником, постачальником) товарів, робіт, послуг з тієї частини вартості, яку він додає до вартості своїх товарів (робіт, послуг) до стадії їх реалізації. Таким чином, ПДВ – це непрямий податок, який стягується до бюджету у вигляді надбавки до реальної ціни товару, який сплачується його споживачами [4, с. 273].

О.М. Скибіцький вважає, що податок на додану вартість – це податок з підприємств, який вилучається на суму приросту вартості або вартості, яка додається на кожній стадії виробництва й реалізації товарів, наданих послуг та виконаних робіт [11, с. 912].

На думку науковців М.П. Кучерявенко, Г.В. Бехта, О.О. Дмитрик, податок на додану вартість як різновид непрямих податків, який є часткою новоствореної вартості, входить до ціни реалізації товарів (робіт, послуг) і сплачується споживачем до Державного бюджету на кожному етапі виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг [9, с. 223]. Автори наголошують, що на сучасному етапі податок на додану вартість є однією з найважливіших складових податкових систем 42 держав, з яких 17 європейських країн – члени Організації економічного співробітництва і розвитку. На долю цього податку припадає приблизно 13,8% податкових надходжень бюджетів країн і 5,5% валового внутрішнього продукту. Перевага, що надається податку на додану вартість в цих країнах, зумовлена тим, що він забезпечує державі значні надходження, з його допомогою набагато краще оподатковувати послуги і звільняти засоби виробництва. Крім цього, його податковий механізм не дозволяє вільно ухилятися від оподаткування [8, с. 223].

Крім цього, ПДВ чинить вагомий вплив на рівень цін і є одним із найголовніших джерел формування фінансової бази Державного бюджету. За даними Міністерства фінансів України, надходження з ПДВ до бюджету у

2014 р. становили 41,49% (189 241 млн. грн.). У валовому доході підприємств частка ПДВ зазвичай займає близько 8–16%, що пояснюється наявністю пільг з оподаткування та нетотожністю понять «валовий дохід» та «додана вартість». Незважаючи на переваги ПДВ (розподіл податкового тиску між учасниками виробничого процесу, залежність від реального внеску виробника в остаточну вартість товару, специфічність бази оподаткування), даний податок чинить прямий вплив на рівень цін, а тому ступінь зростання ціни залежить від ставки податку. Паралельно з цим зниження ставки податку не означає зворотного впливу на цінову складову товару. Цінам притаманний так званий «ефект храповика», що відображається у їх здатності рухатися у висхідному напрямку. Тому зниження ставки ПДВ за Податковим кодексом до 17% призведе до скорочення витрат підприємства та зростання прибутку, але не до зниження цін. Перевагою даної ситуації є зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання та, відповідно, посилення їх інвестиційних можливостей.

Якщо порівнювати українську практику застосування ПДВ із країнами з розвинутою ринковою економікою, то доцільно зауважити, що Україна має приблизно середню ставку податку на додану вартість та, власне говорячи, ПДВ, його економічна суть у країнах Європи дуже відрізняються. Якщо там ПДВ є справді податком на ту додану вартість, яку додає підприємство перепродуючи товар, то в Україні він фактично є податком на збут. Адже відвантажена, але неоплачена продукція вже обкладається ПДВ. У тому разі, коли розмір податкового кредиту перевищує суму податкових зобов'язань платника, держава не поспішає вертати сплачений ПДВ підприємствам, затримка з відшкодуванням ПДВ веде до «вимивання» реальних коштів у підприємств, що значно погіршує їх фінансовий стан і сприяє поглибленню кризи неплатежів. Якщо сплачений у ціні придбаних матеріальних цінностей ПДВ підлягає відшкодуванню, то негативний вплив на діяльність підприємств буде виявлятися в іммобілізації коштів до їх відшкодування і залежати від суми іммобілізації коштів та тривалості періоду іммобілізації.

Наступним непрямим податком, який необхідно розглянути, є акцизний збір. На фінансовий стан суб'єктів підприємницької діяльності значний негативний вплив справляє сплата акцизного збору на імпортовані товари.

Акцизний збір – це непрямий податок, що встановлюється на підакцизні товари та включається в їхню ціну. Суб'єкти підприємницької діяльності зобов'язані сплатити акцизний збір під час митного очищення товару, а за

алкогольні та тютюнові вироби – під час придбання марок акцизного збору. Відшкодування цих коштів буде тільки після реалізації товарів споживачам, в такому разі матиме місце іммобілізація обігових коштів суб'єктів господарювання. Також потрібно звернути увагу на те, що імпорту підакцизних товарів не дозволяється використовувати векселі для розрахунків з бюджетом, що робить неможливим відкласти сплату акцизного збору. Слід звернути увагу, що на підприємствах, які виробляють та реалізують підакцизні товари, також може мати місце іммобілізація обігових коштів на сплату акцизного збору. Це можна пояснити тим, що оподатковуваний оборот з продажу підакцизних товарів, який ураховується для обчислення акцизного збору, визначається за фактом відвантаження підакцизних товарів. Найчастіше така ситуація настає за щоденної та подекадної сплаті податків.

На фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання, підприємств – платників акцизного збору негативний вплив також матиме місце тоді, коли встановлення або підвищення ставок податку призводить до підвищення цін, обмежуючи обсяг виробництва і реалізації продукції та створюючи затоварення.

Третім непрямим податком є мито. Безперечно, мито займає своє особливе, окреме місце в системі обов'язкових платежів. Це, по суті, один із найдавніших обов'язкових платежів, що присутній у кожній без виключення національній системі фіскальних платежів. Віднесення мита до непрямого податку має свої корені ще на початку формування фінансової науки та фінансового права. Так, до різновиду непрямих податків мито відносив І.Т. Тарасов. І.І. Янжул зазначав, що мито є різновидом непрямих податків, що справляється з різноманітних товарів при їх переміщенні або транспортуванні. Вчений поділяв мита на чотири різновиди: ввізне; вивізне; транзитне; внутрішнє [2].

Визначне місце серед своєї наукової спадщини дослідженню мита приділив і відомий російський фінансист В.О. Лебедєв, який також відносив ввізне мито до податку на споживання, обґрунтовуючи свою думку тим, що зазначений платіж лягає на споживача відповідного товару, який потім сплачує його вартість.

Найбільший вплив мито має на внутрішні ціни в країні. Так, 2014 р. мито займало 2,72% доходів бюджету (12 389 млн. грн.). У випадку знецінення національної валюти застосування мита є доцільним за наявності цінової конкуренції для національних виробників. При раціональному застосуванні мито дає змогу регулювати транскордонні потоки, ефективно впливати на внутрішню цінову політику країни.

Отже, враховуючи наведені дані, непрямі податки, по суті, виконують і забезпечують формування доходів Державного бюджету.

Враховуючи перспективи інтеграції України до Європейського Союзу, потрібно гармонізувати національне податкове законодавство з законодавством ЄС, в тому числі й у сфері непрямого оподаткування. Потрібно зазначити важливість

гармонізації національного законодавства для можливого подальшого вступу до ЄС.

Зокрема, В.І. Муравйов стверджував: «У Євросоюзі одним із найбільш вірогідних засобів подолання перешкод на шляху до створення внутрішнього ринку вважається гармонізація, яка полягає у приведенні норм внутрішнього права країн – членів європейських інтеграційних організацій у відповідність до вимог права Євросоюзу».

У своєму дисертаційному дослідженні К.В. Ященко, проаналізувавши положення Договору про заснування ЄС, прийшла до висновку, що гармонізація непрямого оподаткування в ЄС відбувається шляхом прийняття інститутами ЄС директив про гармонізацію законодавств держав-членів з питань непрямого оподаткування та наступному приведенні у відповідність до них національних законодавств держав-членів. Під час підготовки та прийняття директив з гармонізації непрямого оподаткування держави-члени беруть участь в цьому процесі опосередковано, через своїх представників в інститутах ЄС. Їх безпосередня участь в процесі гармонізації відбувається при прийнятті актів національного законодавства на виконання положень директив та проявляється у правотворчій діяльності компетентних органів влади.

На думку К.В. Ященко, необхідно звернути увагу на важливість процесу гармонізації непрямого оподаткування на сучасному етапі, оскільки це є невід'ємним процесом становлення багатьох європейських держав. Що ж до України, то це – необхідна сходинка для вступу в ЄС.

Варто погодитися з думкою К.В. Ященко, що гармонізації податкового законодавства України з законодавством ЄС про непряме оподаткування, має передувати фінансово-економічний аналіз таких змін. При проведенні гармонізації податкового законодавства України з законодавством ЄС про непряме оподаткування, безумовно, важливо враховувати особливості українських правових звичаїв у порівнянні із західною традицією права, хоча на відміну від інших галузей права податкове право різних правових систем є близьким щодо методу правового регулювання [14].

З огляду на проведене дослідження, постійного регулювання та контролю з боку держави потребує фіскальна роль непрямих податків та стимулююча на макрорівні (запровадження пільг). Універсальність непрямих податків та розширення їх бази оподаткування стримує інвестиційний та споживчий попит у зв'язку з ростом цін, проте дана тенденція залежить від зміни податкових ставок та еластичності ринкового попиту. На цінову складову найбільший вплив чинить ПДВ, який є універсальним щодо категорій товарів, а тому зміна його ставок відображається на обсягах виробництва, споживання та, відповідно, цінах оподатковуваних товарів. Макроекономічна цінова ситуація може змінюватися під впливом акцизного податку та мита, які застосовуються до структуроутворюючих видів продукції і, таким чином, при підвищенні ставок даних непрямих податків, розповсюджують інфляційні процеси на всю економіку.

Висновки. Таким чином, непрямі податки у структурі податкової системи України виступають одним із основних джерел наповнення бюджету, зокрема, у структурі податкових надходжень. Проте, враховуючи перспективи євроінтеграції України, необхідно гармонізувати чинне податкове законодавство та вдосконалити структуру податкових надходжень до бюджету України, на що і повинні бути спрямовані подальші дослідження в даній тематиці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко А.О. Непрямі податки та субсидії з державного бюджету як фактори дії на ціни / А.О. Бойко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ib.uabs.edu.ua/library/Visnik/.../33_02_03.pdf.
2. Васильчук С.С. До проблеми характеристики видів непрямих податків в Україні / С.С. Васильчук // Науковий вісник Херсонського державного університету, 2014. – № 4. – Т. 2. – С. 29–33.
3. Волощук Р.Є. Адміністрування непрямих податків у контексті формування доходів бюджету держави / Р.Є. Волощук // Економічний аналіз, 2014. – Т. 17. – № 1. – С. 120–131.
4. Гега П.Т. Основи податкового права : [навч. посіб.] / П.Т. Гега, JI.М. Доля. – К. : Знання, ККО, 1998. – 273 с.
5. Гетманцев Д.О. До питання про місце мита в системі оподаткування / Д.О. Гетманцев // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, 2013. – № 6-2. – С. 75–77.
6. Кучерявенко Н.П. Курс налогового права : в 6 т. Т. 3. Учение о налоге / Н.П. Кучерявенко. – Х. : Легас; Право, 2005. – 94 с.
7. Лебедев В.А. Таможенные пошлины в России : [учебник] / В.А. Лебедев. – М., 2000. – 352 с.
8. Податкове право : [навч. посіб.] / За ред. О.М. Бандурка, В.Д. Понікарова, С.М. Попова. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 312 с.
9. Бех Г.В., Дмитрик О.О., Кобильнік Д.А. та ін. Податкове право : [навч. посіб.] / [Г.В. Бех, О.О. Дмитрик, Д.А. Кобильнік та ін.] ; за ред. проф. М.П. Кучерявенка. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 400 с.
10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-УІ // Відомості Верховної Ради України. – 2011, № 13–14, № 15–16, № 17. – С. 112.
11. Скібіцький О.М. Організація бізнесу. Менеджмент підприємницької діяльності : [навч. посіб.] / [О.М. Скібіцький, В.В. Матвеев, Л.І. Скібіцька]. – К. : Кондор, 2011. – 912 с.
12. Сологуб О.В. Гармонізація непрямого оподаткування на етапі євроінтеграційних процесів / О.В. Сологуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pap.in.ua/4_2013/73.pdf.
13. Шульга А.А. Система оподаткування та її вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств / А.А. Шульга [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?.
14. Ященко К. Деякі питання гармонізації законодавства України із законодавством ЄС про непряме оподаткування / К. Ященко // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – № 5. – С. 69–74.

УДК 336.2.026

Лазутіна Л.О.
молодший науковий співробітник
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

SOURCES OF LOCAL BUDGETS RURAL AREAS UNDER DECENTRALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлюється сучасний стан формування місцевих бюджетів сільських територій в умовах децентралізації з урахуванням внесених змін до бюджетного та податкового законодавства та супутніх нормативно-правових актів, проведено оцінку дохідної частини бюджету сільської ради. На основі проведеного дослідження визначено проблеми та шляхи покращення фінансового стану сільських територій. Сформульовано основні напрямки покращення подальшої бюджетної децентралізації для розвитку сільських територій.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, місцевий бюджет, доходи сільської ради, джерела формування доходів, територіальна громада.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено современное состояние формирования местных бюджетов сельских территорий в условиях децентрализации с учетом внесенных изменений в бюджетное и налоговое законодательство и сопутствующиие нормативно-правовые акты, проведена оценка доходной части бюджета сельского совета. На основе проведенного исследования определены проблемы и пути улучшения финансового состояния сельских территорий. Сформулированы основные направления улучшения дальнейшей бюджетной децентрализации для развития сельских территорий.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, местный бюджет, доходы сельского совета, источники формирования доходов, территориальная община.

ANNOTATION

The article highlights the current state of local budgets in rural areas under decentralization considering changes to the budget and tax legislation and pormative legal acts, the estimation of budget revenues of the village council. Based on the research the problems and ways to improve the financial condition of rural areas. The main directions formulated of improvement further fiscal decentralization for rural.

Keywords: fiscal decentralization, local budget revenues of the village council, sources of income, local community.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна взяла курс на децентралізацію, свідченням чого є жваве обговорення в суспільстві [2], на всіх рівнях влади – фахівцями Міністерства фінансів, Міністерства регіонального розвитку, Державної фіскальної служби України, наукових колах – та прийняття нещодавно нормативно-правових актів.

Найбільш поширене розуміння децентралізації – «як делегування владних повноважень» [1]. Проте процес набагато глибший, насамперед тому, що на місцевий рівень передається кілька нових податків та трансфертів. Тобто, як свідчить досвід розвинутих країн, бюджетні реформи стосовно децентралізації слідують за інституційними змінами, хоча «фактична процедура при впровадженні може включати значні політичні дискусії». Бюджетна децентралізація – це перенесення надходження доходів та/або здійснення витрат грошових коштів на більш низький рівень уряду при збереженні фінансової відповідальності [13]. Саме механізм формування доходів місцевих бюджетів при здійсненні реформи і є запорукою її успішності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою децентралізації бюджетних коштів та зміцненням фінансової бази органів місцевого самоврядування займались такі науковці, як Ю.І. Ганущак, Б.М. Данилишин [2], О.П. Кириленко, Л.В. Лисяк, І.О. Луніна, Ю.З. Пасічник [13], О.В. Слобожан [12], Л.Д. Тулуш [14] та ін. Але в умовах реформ питання формування сільських бюджетів під час децентралізації фінансових ресурсів потребують подальших системних досліджень у зв'язку зі змінами до законодавства і обраним вектором євроінтеграції.

Як зазначає Ю.В. Пасічник, «на формування місцевих бюджетів існує два погляди. Прихильники одного з них вважають, що місцеві бюджети мають формуватися «знизу», тобто, забезпечивши потреби конкретної адміністративно-територіальної одиниці, надлишок коштів передавати до вищих бюджетів. Прихильники іншої точки зору, навпаки, стверджують, що потрібно насамперед забезпечити загальнодержавні потреби, тобто місцевим бюджетам залишати тільки забезпечення мінімальних потреб і в разі наявності коштів – розподіляти їх між усіма відповідними адміністративно-територіальними одиницями» [13].

Загалом ситуацію з дохідною частиною місцевих бюджетів характеризують як непевну та не прогнозовану. Л. Тулуш зазначив, що «в результаті проведеної фіскальної реформи суттєво змінено порядок формування дохідної бази сільських бюджетів... механізм адміністрування до кінця не відпрацьовано, а фіскальний потенціал поки вивчено недостатньо. В такому випадку створюються значні ризики виконання дохідної частини сільських бюджетів, а, відповідно, й фінансування власних повноважень передусім у частині забезпечення соціально-економічного розвитку відповідної території» [14, с. 41].

До реформи структура розподілу фінансів мала наступний вигляд: 25% надходило до обласних бюджетів, 75% – до бюджетів міст обласного значення, до сіл і селищ надходжень не передбачалось [1]. Тепер до обласних бюджетів відраховується 15%, до бюджетів міст обласного значення – 60%, до держбюджету – 25%. Згідно з нововведеннями, місцеві бюджети втратили частину доходів від податку з доходів фізичних осіб – ПДФО [6].

Для посилення фінансової спроможності місцевих громад одночасно передбачена й адміністративна реформа, і переважна більшість великих, середніх та малих населених пунктів у свою дохідну частину мали б отримати додаткові ресурси. Зокрема, уряд вирішив повністю залишати в місцевих бюджетах надходження від сплати державного мита, надання адміністративних послуг, податку на майно та усі місцеві збори, а також 80% екологічного податку (дотепер було 35%) і додатковий п'ятивідсотковий акцизний збір. Передбачається, що переваги отримають об'єднані громади, бюджети яких прирівняють до бюджетів міст обласного значення і районів. Вони отримуватимуть 60% ПДФО та інші доходи. За офіційними повідомленнями уряду, станом на червень 2015 р. «децентралізація влади призвела до зростання доходів місцевих бюджетів на 37%» [15].

Проте до сьогодні адміністративно-територіальний устрій України залишився незмінним, тому процеси формування і використання фондів грошових коштів місцевих бюджетів так і залишаються залежними від центральної влади. Окрім того, разом із надходженнями в регіонах зросли і видатки, і тепер місцеві бюджети мають самостійно фінансувати навчальні та медичні заклади.

Мета статті полягає у висвітленні проблеми та особливості формування доходів місцевих бюджетів сільських територій в умовах децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, наприкінці 2014 р. Верховна Рада прийняла низку законів, які внесли багато змін до Бюджетного кодексу, зокрема, Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» [4], яким, власне, й було розпочато процес децентралізації. Останній регулюється й іншими нормативними актами, такими як Бюджетний кодекс України зі змінами та доповненнями [6], Європейська хартія місцевого самоврядування, ратифікована Законом України від 15.07.97 р. № 452/97-ВР [7], Програма діяльності Кабінету Міністрів України від 11.12.2014 р. [8], Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [9], Коаліційна угода 2014 р. [10], Закон України про добровільне об'єднання територіальних громад та про місцеве самоврядування [3] тощо.

Згідно цих документів, метою реформ для об'єкту нашого дослідження місцевих бюджетів сільських територій є:

- досягнення оптимального рівня розподілу ресурсу між державним і місцевими бюджетами для забезпечення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування та об'єднаних територіальних громад;
- упорядкування повноважень щодо здійснення видатків між державними та місцевими бюджетами з метою делегування органам місцевого самоврядування відповідного рівня повноважень щодо надання базових послуг, виконання яких спрямоване на підвищення якості життя сільського населення;
- застосування нової методики складання проектів місцевих бюджетів на плановий бюджетний рік та розробки програм розвитку сільських територій з цільовим використанням бюджетних коштів;
- належне ресурсне забезпечення місцевого самоврядування, що передбачає наділити органи місцевого самоврядування фінансовими ресурсами відповідно до повноважень, перелік яких встановлюється законом, для забезпечення фінансової самостійності місцевих бюджетів на засадах децентралізації відповідно до нового Податкового та Бюджетного кодексів;
- запровадження горизонтальної системи вирівнювання спроможності місцевих бюджетів за доходами, а саме формування державно-приватного партнерства, що спрямовані на проекти розвитку, пов'язаних з розбудовою, відновленням та модернізацією інфраструктури. Створення такої системи вирівнювання доходів місцевих бюджетів дозволятиме не вилучати усі понадпланові доходи у заможних громад і водночас відійти від повного утримання менш заможних громад та стимулювати їх до розвитку;
- запровадити формульні розрахунки галузевих трансфертів у відповідності до оновлених стандартів надання послуг та фінансових нормативів їх забезпечення на одного отримувача послуги;
- сталий розвиток сільських територій, зокрема, законодавче забезпечення збільшення рівня фінансування місцевих бюджетів (шляхом сплати ПДФО за місцем здійснення підприємницької діяльності (розташування земельної ділянки)) та укладання соціальних угод між суб'єктами господарювання й органами місцевого самоврядування для фінансування розвитку сільської місцевості.

Відмітимо, що доходи місцевих бюджетів теж мають відповідну законодавчу базу, це Конституція України, Бюджетний кодекс, закони України «Про податкову систему України», «Про місцеве самоврядування в Україні» та ін.

У Законі «Про місцеве самоврядування в Україні» передбачено, що доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом джерел та закріплених у встановленому законом порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів. У дохідній частині місцевого бюджету починаючи з 1998 р. окремо виділя-

ються доходи, необхідні для виконання власних повноважень, і доходи, необхідні для забезпечення виконання делегованих законом повноважень органів виконавчої влади, а починаючи з 2000 р. доходи включають загальний фонд і спеціальний фонд [3].

Відповідно до визначення Ю.В. Пасічника, «як окрема економічна категорія, доходи місцевих бюджетів виражають сферу економічних відносин суспільства, яка пов'язана з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів регіонального рівня і використовується місцевими органами влади для забезпечення поточних і перспективних завдань розвитку регіону» [13].

Власне, доходна частина сільського бюджету, згідно зі внесеними змінами до Бюджетного кодексу, складається з міжбюджетних трансфертів субвенцій, доходів загального та спеціального фондів.

Субвенції, згідно ст. 101 «Міжбюджетні трансферти» Бюджетного кодексу України, надаються з районного бюджету для утримання дошкільних навчальних закладів, будинків культури та бібліотек.

До доходів загального фонду сільського бюджету належать надходження, визначені згідно ст. 65 п. 1 Бюджетного кодексу України: акцизний податок від реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів в розмірі 5%; місцеві податки: податок на майно; транспортний податок; плата за землю; єдиний податок; єдиний податок з сільськогосподарських товаровиробників; екологічний податок; державне мито, що сплачується за місцем розгляду та оформлення документів.

До доходів спеціального фонду сільського бюджету належать надходження, визначені ст. 69.1 Бюджетного кодексу України, а саме: кошти від відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва; 70% грошових стягнень за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища внаслідок господарської та іншої діяльності; плата за оренду майна бюджетних установ. Надходжень до спеціального фонду, які б формували бюджет розвитку протягом 2015 р., не передбачається.

На прикладі сільської ради (найбільше село в районі) Чернівецької області нами досліджено джерела його доходів за період 2009 р. до бюджетних планів на 2015 р. (табл. 1).

З даних, наведених у таблиці, бачимо, що рівень доходів у 2015 р. знизився в 3,5 рази проти 2009 р., але наповнення бюджету за рахунок власних доходів і доходів спеціальних фондів (без офіційних дотацій та субвенцій) збільшилося в 1,08 рази: у 2009 р. 744,1 тис. грн., а в 2015 р. – 806,6 тис. грн., власні доходи збільшились майже у два рази. Це свідчить про те, що державної підтримки для даної сільської ради взагалі немає, а без офіційних трансфертів сільська рада може здійснювати лише основні функції, і доходи не покриватимуть повною

Таблиця 1

Фактичні джерела доходів сільської ради Чернівецької області за 2009–2015 рр., тис. грн

Роки	Всього	Дотація	Субвенція	Власні доходи	Доходи спец. фонди
2009	3566,2	2219,9	602,2	431,5	312,6
2010	3875,0	2861,5	245,7	493,2	274,6
2011	3182,6	1932,2	364,6	455,8	430,0
2012	1919,0	404,3	-	565,6	949,1
2013	1698,1	378,0	-	601,7	718,4
2014	1705,8	492,1	164,3	1049,4	467,9
2015*	997,1	-	190,5	770,9	35,7

* Бюджетний план на рік

Джерело: складено за даними звітності сільської ради відповідно до Порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів, затвердженого МФУ, від 23.08.2012 р. № 938

Таблиця 2

Ефективність формування доходної частини місцевих бюджетів сільської ради Чернівецької області на прикладі сільської ради

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*	2015 у % до 2009
Припадає доходів на 1 жителя СР, грн.	570,0	620,0	509,0	307,0	271,0	272,8	159,0	27%
Припадає доходів в середньому на 1двір СР, грн.	1850,6	2010,8	1651,5	999,0	881,2	885,2	498,9	37%
Співвідношення власних доходів і видатків (%)	13,7	11,6	14,1	36,8	35,4	61,5	80,0	6,07
Частка власних доходів у загальних доходах (%)	12,1	12,7	14,3	29,4	35	80,1	77,3	6,3

* Бюджетний план на рік

Джерело: розраховано за даними звітності сільської ради відповідно до Порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів, затверджено МФУ, від 23.08.2012 р. № 938

мірою необхідні видатки, не говорячи про те, що на розвиток сільських територій взагалі не буде коштів. Їх ледь вистачає на фінансування комунальних послуг, енергоносіїв та оплату праці працівникам сільської ради при умові жорсткої економії.

Для довідки, у 2014 р. власні доходи районного бюджету за спеціальним фондом склали 12 млн. грн. (надходжень 56% по району, 91% – для сільських рад) і за загальним фондом 365 млн. грн. (податкові надходження складають 98% як для району, так і для сільської ради).

Ефективність формування дохідної частини місцевих бюджетів може бути проаналізована за рядом показників (табл. 2).

Аналіз ефективності формування доходної частини бюджету сільської ради свідчить про значну зміну показників, зокрема, доходи на одного жителя села у 2015 р. порівняно з 2009 р. зменшились на 73% . Тобто рівень фінансування катастрофічно скорочується. Співвідношення власних доходів до видатків збільшились у 6,07 рази, частка власних доходів у загальних збільшилась у 6,3 рази. Це свідчить про те, що сільська рада в умовах скорочення бюджетного фінансування перейшла на самофінансування і у 2015 р. на 60% залежить від власних доходів. Якщо на території сільської ради не ведеться ніяка шкідлива виробнича діяльність, відсутні АЗС, немає нерухомості, яка не підпадає під податкову пільгу (на території досліджуваної сільської ради такі об'єкти відсутні), значного покращення годі й чекати. Проблемою у цьому процесі є «необхідність оптимального перерозподілу всередині району коштів між населеними пунктами, які збираються за рахунок додаткового акцизу, щоб ті населені пункти, які знаходяться на трасах та автодорогах і мають на своїй території автозаправні станції, магазини, готелі, могли ділитися з населеними пунктами, які не мають цієї доходної частини» [15].

Вихід для такої сільської ради – це об'єднання в громаду з більш економічно ефективнішою територією. Оскільки об'єднані громади, бюджети яких будуть прирівняні до бюджетів міст обласного значення і районів, крім зазначених податків, одержуватимуть ще й 60% податку з доходів фізичних осіб та інші доходи, це дозволить оптимізувати видатки на утримання апарату управління.

Ці умови та особливості і мають бути закладені при застосуванні програмно-цільового методу у бюджетному процесі, зокрема, методика складання проектів місцевих бюджетів на плановий бюджетний рік, що відкриє розширені можливості для сільських територій. В умовах проведення децентралізації та об'єднання районних сільських рад у одну громаду, можна передбачити що витрати бюджету скоротяться на 80% (насамперед за рахунок економії на утримання сільських рад, наприклад у чисельності складу у 2014 р. має 420 осіб, після об'єднання буде приблизно 85 осіб). У той же час доходи збережуться на такому ж рівні.

Застосування програмно-цільового методу передбачає і прогноз фінансів на перспективу. Зокрема, нами пропонується наступна динаміка вирівнювання доходів аналізованої сільської ради у 2016–2020 рр. на період реформ (рис. 1). Передбачено що у 2019 р. рівень доходів зросте, а завершальному етапі – складе 50% власних доходів, і значну роль ми відводимо державній підтримці формування місцевих бюджетів.

Рис. 1. Динаміка та прогноз збільшення доходів сільської ради до 2019 р., тис. грн.

Джерело: розраховано за даними звітності сільської ради відповідно до Порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів, затверджено МФУ, від 23.08.2012 р. № 938, проектні дані розраховано автором

В Україні рівень бюджетної забезпеченості на виконання власних повноважень на одного мешканця є найнижчим серед європейських країн і сягає 28 євро [12], тоді як в Польщі – 305,0 євро, в Словаччині, Угорщині та Латвії – у межах 200 євро.

Тому надалі основними напрямками покращення подальшої бюджетної децентралізації для розвитку сільських територій мають стати:

- вплив органів влади на ставки основних податків, а також на надання пільг при сплаті;
- удосконалення стягнення податку на майно, оскільки розмір надходжень буде стабільним;
- надання повноважень місцевим органам влади на вихід на національний фінансовий ринок для залучення додаткових фінансових ресурсів (інвестицій, кредитів);
- для розвитку територій всі податки повинні сплачуватись за місцем проживання;
- розробка програм розвитку територій для підвищення інвестиційної привабливості;
- залучення громади до складання видаткової частини бюджету.

Висновки. Джерела формування місцевих бюджетів сільських територій в умовах децентралізації залежать від якості проведених реформ, від умілого розпорядження сільськими радами наявними адміністративними, технічними та людськими ресурсами.

За проведеними дослідженнями бюджету сільської ради Чернівецької області рівень доходів у 2015 р. знизився в 3,5 рази проти 2009 р., але наповнення бюджету за рахунок власних доходів і доходів спеціальних фондів (без офіційних дотацій та субвенцій) збільшилося в 1,08 рази, власні доходи зросли майже у два рази. Це свідчить про те, що сільська рада може здійснювати лише основні функції, доходи не покриватимуть повною мірою видатки, а на розвиток сільських територій коштів не вистачає.

Доходи на одного жителя села у 2015 р. порівняно з 2009 р. зменшились на 73%, рівень фінансування катастрофічно скорочується. Співвідношення власних доходів до видатків збільшились в 6,07 рази, частка власних доходів у загальних зростає. Тобто сільська рада в умовах скорочення бюджетного фінансування перейшла на самофінансування і у 2015 р. на 60% залежить від власних доходів.

Для поліпшення ситуації з фінансуванням сільських рад нами запропонована динаміка вирівнювання доходів аналізованої сільської ради у 2016–2020 рр. на період реформ, де передбачено, що у 2019 р. рівень доходів зросте, а завершальному етапі – складе 50% власних доходів.

Суть фінансової децентралізації бюджетів сільських рад полягає в тому, що для розвитку сільських територій запропоновано об'єднання сіл в громади, яким державою надані додаткові повноваження і які повинні бути підкріплені фінансовою базою місцевих бюджетів і підтримкою з боку держави у вигляді трансфертів. Вирішення законодавчих, організаційних та соціальних потреб дасть змогу бюджетам сільських рад та об'єднаним громадам мати достатній обсяг коштів на виконання не тільки делегованих повноважень, а й розвитку та можливості сільських жителів отримувати якісні послуги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз фінансових наслідків адміністративно-територіальної реформи // Проект SuFTAR. Системне управління фінансування адміністративно-територіальної реформи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fisco-id.com/download.php?m=an&l=ua&id=69.
2. Данилишин Б.М. Децентралізація управління в Україні: з чого почати? / Б.М. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kontrakty.ua/article /82116.
3. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21травня 1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/280/ 97-вр.
4. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19.
5. 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.
6. Бюджетний кодекс України, Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/ laws/ show/2456-17.
7. Європейська хартія місцевого самоврядування, ратифікована Законом України від 15.07.97 р. № 452/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
8. Програма діяльності Кабінету Міністрів України від 11.12.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/ article?art_id=247809587.
9. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України № 5/2015 від 12 січня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/documents/18688.html.
10. Коаліційна угода 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://samopomich.ua/wp-content/uploads/2014/11/Koaliciyna_uhoda_parafovana _20 .11.pdf.
11. Проект Постанови про Основні напрями бюджетної політики на 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/ webproc4_1?pf3511=54761.
12. Слобожан О. Зміни до бюджетного та податкового законодавства щодо бюджетної децентралізації / О. Слобожан // Ініціатива захисту прав та представлення інтересів місцевого самоврядування в Україні (проект діалог) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://auc.org.ua.
13. Пасічник Ю.З. Бюджетна система України : [навч. посіб.] / Ю.В. Пасічник. – К. : Знання-Прес, 2006. – 607 с.
14. Тулуш Л.Д. Дохідна база сільських бюджетів в умовах фіскальної децентралізації в Україні / Л.Д. Тулуш // Економіка АПК. – 2015. – № 3. – С. 39–50.
15. Унгурян П. Бюджетна децентралізація, яку проводить уряд, дозволила наповнити місцеві бюджети – нардеп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tsn.ua/politika/byudzhetna-decentralizaciya-yaku-provodit-uryad-dozvolila-napovniti-miscevi-byudzheti-nardep-422949.html?sw=close.

УДК 336.22.02:330.33

Лактіонова О.А.
кандидат економічних наук,
докторант кафедри фінансів і банківської справи
Донецького національного університету

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ ГНУЧКОСТІ НА МІКРОРІВНІ (ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПІДХІД)

EVALUATION OF FINANCIAL FLEXIBILITY AT THE MICRO LEVEL (INTEGRAL APPROACH)

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано методичний підхід до інтегральної оцінки фінансової гнучкості суб'єктів господарювання, що враховує макроекономічні і мікроекономічні фактори фінансових обмежень доступу до капіталу, оперативність, компенсаторність та вартість формування інструментів досягнення гнучкості.

Ключові слова: фінансова гнучкість, інтегральна оцінка, запас боргового навантаження, грошові запаси.

АННОТАЦИЯ

В статье предложен методический подход к интегральной оценке финансовой гибкости субъектов хозяйствования, учитывающий макроэкономические и микроэкономические факторы финансовых ограничений доступа к капиталу, оперативность, компенсаторность и стоимость формирования инструментов достижения гибкости.

Ключевые слова: финансовая гибкость, интегральная оценка, запас долговой нагрузки, денежные запасы.

ANNOTATION

The methodological approach to the integrated assessment of the financial flexibility of business entities have proposed, that take into account the macroeconomic and microeconomic factors of financial restrictions, time, cost and compensatory of instruments that help to achieve flexibility.

Keywords: financial flexibility, integrated assessment, financial leverage, cash reserves.

Постановка проблеми. Формування фінансової гнучкості на рівні суб'єктів господарювання спрямовано на підтримку доступу або потенціалу фінансування, є відповідною реакцією на прояв фінансових обмежень внаслідок недосконалості фінансового ринку. Її головною цінністю є нарощування ринкової вартості бізнесу завдяки досягненню фінансової спроможності оперативного реагування на непередбачені позитивні і негативні шокові впливи зміни грошових потоків або інвестиційних можливостей. В умовах поглиблення глобалізаційних процесів зростає частота фінансових криз, збільшується тривалість рецесій, негативна асиметричність та глибина ділового циклу. Ці явища роблять питання управління фінансовою гнучкістю найактуальнішими, як для економік із розвинутим ринком, так і таких, що розвиваються. В свою чергу, дослідження методології оцінки спроможності суб'єктів господарювання до відновлення, реструктуризації та розширення свого фінансового потенціалу є невід'ємним елементом розвитку управління корпоративними фінансами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки фінансової гнучкості на мікрорівні є актуальним предметом досліджень зарубіжних та вітчизняних вчених протягом останнього десятиріччя. Найбільш поширеним при цьому підходом є її оцінка за допомогою фінансових коефіцієнтів, які на основі регресійного аналізу ступеня їх впливу на доступ суб'єктів господарювання до фінансових ресурсів інтегруються у єдиний показник. До таких розробок слід віднести дослідження Даніеля Н. [1], Клеверлі У. [2], Дрейера Б. і Гронхага К. [3], Бланка І. [4], Комаринець С. [5]. В аспекті цього підходу доречно навести і дослідження в сфері оцінки фінансових обмежень, що є вихідною умовою, яка перешкоджає досягненню гнучкості. Найбільш поширеними є індекси фінансових обмежень Каплана-Зінгалеса та Вайтеда-Ву [6; 7]. Більш розширеним підходом можна вважати такий, що враховує комплекс зовнішніх факторів, динаміку економічного циклу [8]. Окремим напрямом оцінки фінансової гнучкості можна вважати вартісний підхід, що використовує методологію оцінки реальних опціонів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим безпосередня оцінка фінансової гнучкості є досить складним завданням, та до сьогоднішнього дня немає досконалої методиці. В наявних підходах не вирішено питання оцінки гнучкості із позиції її основних складових – оперативності, мобільності, маневреності суб'єкта в процесі адаптації свого фінансового потенціалу до зміни умов господарювання, пристосування до реалій ділового і фінансового макроекономічних циклів.

Мета статті полягає у розробці інтегрального підходу до оцінки фінансової гнучкості на мікрорівні, заснованого на врахуванні, з одного боку, стійких інституційних чинників суб'єктів господарювання, що впливають на їх фінансові адаптаційні можливості, з іншого боку, вимірюванні однорідних характеристик гнучкості впродовж циклу обороту фінансових ресурсів в умовах циклічного економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка гнучкості на рівні окремих суб'єктів господарювання засновується на наступних положеннях:

- фінансова гнучкість суб'єктів господарювання визначається трьома її видами відпо-

відно до розподілу фінансових ресурсів, їх акумуляції та розміщення. Гнучкість до розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів ґрунтується на можливості реінвестування суб'єктом господарювання додаткових власних фінансових ресурсів за рахунок зміни структури їх розподілу (зростання фондів накопичення). До основних її інструментів прийнято відносити скорочення дивідендних чи інших виплат власникам, скорочення викупу акцій. Гнучкість до акумулювання фінансових ресурсів заснована на здатності залучати додаткові власні і позикові фінансові ресурси, змінювати їх структуру в режимі економії часу і вартості фінансування (її основні інструменти – резерв боргової спроможності і відкриття кредитних ліній). У свою чергу, гнучкість до розміщення фінансових ресурсів заснована на потенціалі зміни структури активів і напрямів вкладання коштів;

- оскільки фінансова гнучкість на мікрорівні розглядається із позиції здатності суб'єктів господарювання своєчасно розширювати, звужувати або відновлювати свій фінансовий потенціал відповідно до мінливих умов функціонування, є відповідна закономірність придатності тих чи інших інструментів для застосування в цих процесах. Так, підготовка умов до покриття шоків ліквідності в першу чергу реалізується на основі інструментів формування гнучкості до розміщення фінансових ресурсів. Підготовка умов до реструктуризації фінансового потенціалу – на основі гнучкості в акумулюванні фінансових ресурсів, а також інструментів гнучкості до розподілу фінансових ресурсів, за рахунок чого проводиться зміна структури капіталу. На етапі розширення фінансового потенціалу в першу чергу застосовуються інструменти гнучкості до акумулювання фінансових ресурсів;

- в якості основи вимірювання рівня фінансової гнучкості лежить трикомпонентна характеристика (V, G_i, A_i), що визначається рівнем фінансових обмежень суб'єктів господарювання (V), агрегує рівень гнучкості за її властивостями відповідно до кожного її виду (G_i) та враховує індикатор значимості або актуалізації застосування того чи іншого виду гнучкості на певній стадії ділового циклу (A_i) (рис. 1);

- найважливішою вихідною компонентною гнучкості суб'єкта господарювання є рівень його фінансових обмежень, що враховує на противагу від існуючих підходів, разом із показниками внутрішнього стану (фінансової архітектури) – VA, зовнішні характеристики доступу до фінансових ресурсів – неефективність (фрікційність) фінансового ринку – VF, фінансовий розвиток країни – VR, поточні умови доступу до фінансових ресурсів – VD;

- гнучкість фінансів суб'єкта господарювання необхідним чином буде включати в себе такі властивості, як оперативність (швидкість реакції), маневреність (різноманітність можливих варіантів реакції), економічність (вартість реакції), альтернативність, компенсаторність (здатність компенсації можливих відхилень), що потребують відповідних показників їх вимірювання. При цьому оперативність досягнення стану фінансової гнучкості залежить: для гнучкості із розміщення фінансових ресурсів – від тривалості фінансового циклу суб'єкта господарювання, для гнучкості із акумуляції фінансових ресурсів – від швидкості формування чистого грошового потоку, від операційної діяльності та поточної величини заборгованості; для гнучкості розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів – від тривалості операційного циклу;

- витрати формування і підтримання фінансової гнучкості суб'єкта господарювання складаються з явних (експліцитних) та неявних (імпліцитних) витрат. При цьому більшість таких витрат приходиться саме на останні, що суттєво ускладнює оцінку гнучкості як об'єкта управління. До неявних витрат входять витрати невикористаних можливостей (упущеної вигоди), трансакційні в частині витрат від посилення агентських конфліктів;

- для приведення показників у єдину розмірність застосовується їх нормування відповідно до їх максимальних та мінімальних значень, що спостерігаються у вибірках, а також їх впливу на фінансову гнучкість – дестимуляції або стимуляції;

- формування і підтримка фінансової гнучкості суб'єктом господарювання залежить не тільки від невизначеності шокових впливів з боку фінансового ринку, а й циклічних процесів в економіці. Врахування закономірностей зміни стадій піднесення та економічних бумів стадіями падіння ділової активності, економічних рецесій та стиснення ліквідності фінансового ринку, визначає необхідність введення в алгоритм оцінки фінансової гнучкості параметру, що виконує роль індикатору ділового циклу та актуалізації того чи іншого виду гнучкості – γ_i (рис. 1);

- незважаючи на закономірну проциклічність агрегованих обсягів інвестицій на макрорівні в період економічного спаду, дослідники традиційно відзначають спостережувану істотну дисперсію обсягів виробництва між різними суб'єктами господарювання, що говорить про специфічність шоків виробництва та інвестицій щодо кожного з суб'єктів господарювання та галузей. Незважаючи на падіння інвестицій в період рецесії, окремі суб'єкти господарювання можуть мати досить привабливі інвестиційні можливості. Таким чином, доцільним є врахування в оцінці фінансової гнучкості не тільки стадій макроекономічного ділового циклу, але й ступінь синхронності останнього із діловою активністю суб'єкта господарювання або галузі (A).

Розглянемо послідовно вказані компоненти оцінки фінансової гнучкості.

Фінансові обмеження, що ускладнюють доступ до зовнішніх фінансових ресурсів,

визначають цінність формування гнучкості, реалізація якої забезпечує мобілізацію капіталу в режимі економії вартості і часу. Чим вище рівень фінансових обмежень, тим вище необхідність і, отже, цінність фінансової гнучкості.

В якості індикаторів фінансового розвитку (*VR*) країни обрано такі, що враховуються Світовим економічним форумом під час розрахунку індексу фінансового розвитку в частині оцінки фінансових ринків. Такі показники характеризують рівень капіталізації ринку цінних паперів, об'єми їх випуску відповідно до ВВП.

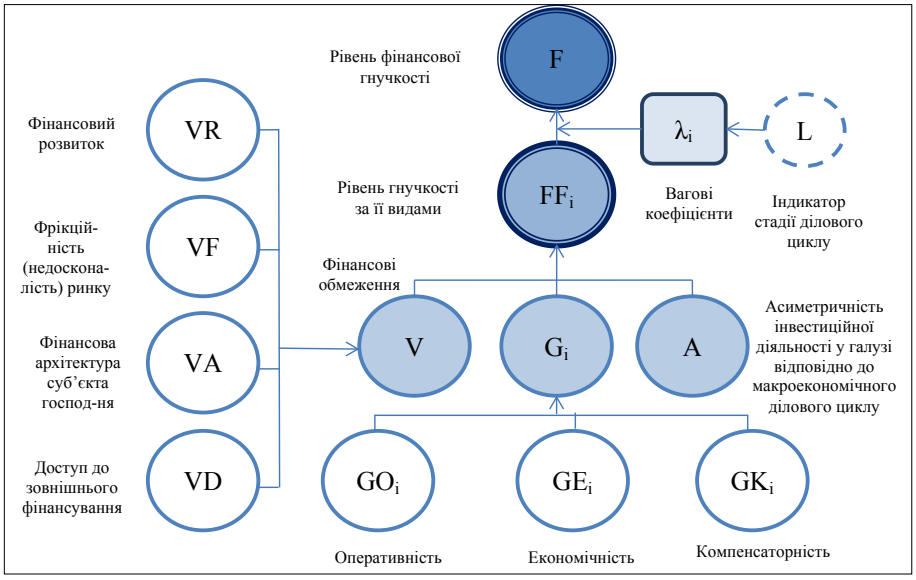


Рис. 1. Складові оцінки фінансової гнучкості на мікрорівні

Фінансові обмеження також є результатом недосконалості фінансового ринку – присутньою на ньому асиметрії інформації, агентських проблем, морального ризику, трансакційних витрат, що ведуть до зростання явних і неявних витрат зовнішнього фінансування компаній (як позикових ресурсів, так і зовнішніх джерел поповнення власного капіталу). Отже, показник недосконалості, або фрікційності фінансового ринку (*VF*), буде засновуватися на двох агрегованих індикаторах – рівні умов агентських конфліктів (*AR*) та рівні умов інформаційної асиметрії на ринку (*IA*). При цьому ознаками умов агентських конфліктів в країні є рівень захисту прав кредиторів, рівень захисту прав міноритарних акціонерів та індикатор ефективності примусового стягнення заборгованості. Усі ці вихідні показники розраховуються відповідно до методиці Doing business [9]. Всі вони є показниками-стимуляторами.

Рівень інформаційної асиметрії на ринку (*IA*) визначається на основі ефективності механізму поширення інформації на кредитному ринку, ступеня концентрації випуску акцій на ринку і концентрації акціонерної власності, концентрації випуску облігацій, рівня конкуренції на кредитному ринку. На відміну від усіх інших із позиції впливу на фінансову гнучкість суб'єкта господарювання показники концентрації є дестимуляторами.

Треба відзначити, що загальний рівень фінансових обмежень є характеристикою фінансової гнучкості, що відноситься в цілому до суб'єкта господарювання на відміну від характеристики (G_i), яка агрегує рівень гнучкості за її властивостями (компенсаторності, оперативності, економічності) відповідно до кожного її виду, виокремлених на основі стадій відтворення фінансових ресурсів на мікрорівні [10].

Оцінку рівня гнучкості до розміщення фінансових ресурсів або здатності зміни структури активів і напрямів вкладання коштів здійснимо на прикладі її найбільш ліквідного інструменту – резерву грошових коштів (G_1).

Компенсаторність як характеристика грошових резервів пов'язана із накопиченою їх величиною (запасом) та визначає здатність компенсації можливої потреби у фінансових ресурсах внаслідок впливу фінансових шоків та виникненням грошового дефіциту, появою інвестиційних перспектив. Для виміру компенсаторності грошових резервів (GK_1) використаємо декілька показників: відхилення рівня грошових резервів від оптимального, рівень грошового дефіциту, коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) – нормоване значення, коефіцієнт поточної ліквідності – нормоване значення.

Розглядаючи оперативність як характеристику гнучкості інвестування фінансових ресурсів в рамках формування та використання резерву коштів суб'єкта господарювання (GO_1), треба зазначити, що її оцінка повинна базуватися на вимірі саме можливості швидкого формування грошових резервів, оскільки їх використання як абсолютно ліквідного запасу умовно не потребує витрат часу.

Теоретичним підґрунтям для цього аргументу є дослідження грошових резервів в умовах недосконалого фінансового ринку. Така недосконалість визначає як саму потребу у накопиченні ліквідності на рівні суб'єкта господарювання, так і ставить питання про виникнення витрат на корегування (*adjustment costs*) – збільшення або зменшення величини грошового резерву і, відповідно, витрат часу на досягнення цільового або оптимального рівня резерву. Треба зазначити, що дослідженню явища транзакційних витрат із корегування грошового резерву приділено значно менше уваги, ніж аналогічним, що виникають внаслідок корегування величини фінансового левериджу. Серед сучасних науков-

ців, які присвятили свої емпіричні дослідження цьому питанню, слід зазначити Ачаріа В., Альмейда Х., Кампелло М., та ін. [11]. Головними результатами цих досліджень є не тільки отримана швидкість корегувального процесу, але й визначення факторів, що мають суттєвий вплив на цю величину. Серед таких факторів зазначаються: напрям відхилення фактичного резерву коштів від оптимального (дефіцит або надлишок) – наявність дефіциту передбачає більш швидке досягнення цільового орієнтиру, ступінь фінансових обмежень – більш обмежені компанії у зв'язку із їх невеликим розміром, складним доступом до зовнішнього фінансування, значною волатильністю грошових потоків, невисокою якістю корпоративного управління, відсутністю кредитного рейтингу і т. ін. Оскільки фактори фінансових обмежень вже враховано у нашому підході у відповідній компоненті вище, оперативність формування грошових резервів або їх корегування у бік їх доведення до оптимального розміру із точки зору мотиву страхування будемо оцінювати на основі показника тривалості фінансового циклу, або циклу конвертації коштів.

Як зазначалося вище, формування та підтримання грошових резервів пов'язані із упущеною вигодою та агентськими витратами. Такі витрати визначають економічність накопичення коштів суб'єктами господарювання.

Агентські витрати, що виникають в разі існування конфлікту інтересів між менеджерами та власниками внаслідок неспроможності останніми проконтролювати доцільність формування резервів та їх мотиви інвестування, можуть переважати ефекти від додаткової ліквідності суб'єкта господарювання. Внаслідок складності безпосереднього вимірювання агентських витрат застосуємо опосередковану оцінку на основі показників ефективності діяльності менеджерів: доходності активів суб'єкта господарювання (*ROA*) та контролю операційних витрат (частка операційних витрат у доходах – *RO*). Економічність підтримання грошових резервів (GE_1) дорівнює середній арифметичній нормованих показників.

Наступним об'єктом оцінки фінансової гнучкості є гнучкість до акумуляції фінансових ресурсів. В оцінці фінансової гнучкості суб'єктів господарювання вона є найбільш поширеним об'єктом досліджень та чинником, що визначає її рівень. Рівень гнучкості в акумуляції фінансових ресурсів в частині своєї компенсаторності (GK_2) буде тим вище, чим: нижче відхилення левериджу від оптимального; вище коефіцієнт покриття відсотків; вище коефіцієнт покриття загальних боргових зобов'язань; вище коефіцієнт покриття кредитів банку, що погашаються в поточному періоді; вище здатність до заставного забезпечення зобов'язань; вище перспективи зростання бізнесу; вище частка іноземного капіталу у власному капіталі; вище частка короткострокового боргу у загальній величині боргу; вище частка позик, залучених на основі відкриття кредитних ліній у загальній величині боргу.

Загальний рівень компенсаторності (GK_2) визначається на основі середнього арифметичного нормованих значень вказаних показників.

Оцінка оперативності формування запасу боргового навантаження базується на емпіричних дослідженнях швидкості корегування фінансового левериджу в бік його оптимальної величини. Як свідчать останні дослідження, компанії мають цільову структуру капіталу, але дуже повільно наближаються до неї фактично [12–15]. Серед факторів, що визначають наявність витрат такого корегування, емпірично доведені наступні: витрати на випуск інструментів залучення власного капіталу [16], транзакційні витрати [17], позиція відносно чистого грошового потоку [18], конкуренція серед банків. Дуже різняться і оцінки швидкості зміни левериджу. Разом із тим врахування фактору напряму відхилення від левериджу дає більш коректні оцінки – компанії із надмірним борговим навантаженням (більше оптимуму) корегують його більш швидко, маючи для цього більшу мотивацію [19]. Ще одним значимим фактором із позиції мотиву є і наявність фінансового дефіциту. Так, вченими із Манчестерського університету у процесі компаративного аналізу було отримано результати, що свідчать про меншу швидкість корегування боргового навантаження для японських компаній – середній коефіцієнт їх швидкості дорівнює 0,392, для компаній Франції – 0,509. Якщо такі компанії мають надмірний рівень боргу, швидкість пристосування збільшується – для Японії до 0,357, для Франції – до 0,572 [20]. Отже, наявність дефіциту (мотиву) та необхідність досягнення фінансової гнучкості (запасу боргового навантаження) є ключовими у процесі корегування левериджу.

Цікавими є ї дослідження швидкості корегування левериджу у країнах БРІК та Східної Європи, що врахували вплив різних макро- і мікроекономічних факторів [21]. В цьому дослідженні для усіх кран вибірки підтверджено суттєвий негативний вплив на леверидж джерел його покриття – операційного прибутку та операційного грошового потоку. Оскільки покриття прибутком величини боргу вже враховано нами в числі показників компенсаторності, в якості індикатора швидкості можливого корегування величини боргового навантаження із позиції досягнення стану фінансової гнучкості (GO_2) використаємо саме чистий операційний потік та його співвідношення із величиною кредитних зобов'язань.

Вартість формування запасу боргового навантаження (GE_i) оцінюється на основі витрат, що несе компанія в разі знаходження поза цільової структури капіталу, а також агентських витрат, що збільшуються в разі зниження частки боргу в активах суб'єкта господарювання при наяв-

ності агентського конфлікту між акціонерами та кредиторами. Індикатор витрат агентського конфлікту – добуток коефіцієнта Тобіна та частки довгострокового боргу у загальних зобов'язаннях, агентських витрат, спричинених можливістю заміщення активів – добуток ринкової вартості активів до їх балансової оцінки та співвідношення неконвертованого боргу до сукупних зобов'язань.

Оцінка гнучкості до розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів ґрунтується на оцінці можливостей реінвестування суб'єктом господарювання додаткових власних фінансових ресурсів за рахунок зміни структури їх розподілу. Можливості до розподілу фінансових ресурсів – це спроможність покривати грошовими потоками, що генерує суб'єкт господарювання, різні види потреб. Така спроможність визначається як величиною генерованого грошового потоку та прибутку, так і структурою таких потоків або структурою розподілу прибутку.

Отже, компенсаторність як характеристика розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів (GK_3) визначається на основі наступних показників: ліквідності грошових потоків (здатність покривати необхідні витрати грошових коштів позитивним грошовим потоком у звітному період); резерву реінвестування – частки виплат власника у загальній величині прибутку; грошового покриття короткострокових боргів; відношення грошового потоку від операційної діяльності до загальної суми боргу; достатності грошового потоку – відношення суми чистого грошового потоку до суми виплат боргу з довгострокових, короткострокових кредитів і позик, збільшення на суму приросту запасів та дивідендів (процентів), виплачених власникам підприємства (акціонерам) на вкладений капітал.

Оперативність можливого формування фінансової гнучкості за рахунок розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів (GO_3) визначається на основі показника швидкості покриття як співвідношення відтоку грошових коштів до чистого грошового потоку.

Для агрегування показників характеристик фінансової гнучкості суб'єктів господарювання (оперативності, компенсаторності, вартості) за її видами та визначення відповідного її рівня використаємо функцію синусоїди. Така функція відбиває циклічний процес зміни певного показника – в нашому випадку рівня фінансової гнучкості. Перевагою застосування такої функції є такі: функція відображає цикл управління фінансовою гнучкістю – її формування, підтримання та реалізацію; визначає її залежність від декількох параметрів – амплітуди, частоти коливань (періодичності її актуалізації), зсуву відносно параметру часу і, отже, можливості її співставлення із відповідними параметрами ділового циклу.

Для зручності використання функції використаємо її модифіковану форму шляхом зсуву функції вгору відносно осі ординат на одиницю та зсуву відносно осі абсцис на $\pi/2$ (рис. 2). Зазначимо, що повне рівняння функції синусоїди в цьому випадку буде мати вигляд:

$$y=a-b\cos cx+1, \qquad (1)$$

де a – параметр, що визначає зсув функції відносно осі ординат;

b – параметр, що визначає амплітуду коливання;

c – параметр, що визначає частоту коливання.

Маючи три параметри фінансової гнучкості, визначимо їх за допомогою параметрів синусоїди:

- оперативність формування або реалізації гнучкості (GO_i') – використовується як параметр функції c – чим більше значення показника оперативності (триваліше період, необхідний для досягнення гнучкості), тим більше c, і, відповідно, функція буде більш розтягнутою відносно осі x;
- компенсаторність реалізації гнучкості (GK_i') – використовується як параметр функції b – чим більше значення показника компенсаторності (більші резервні можливості), тим менше повинно бути b, і, відповідно, функція буде більш стислою відносно осі y – менше амплітуда;
- вартість формування або реалізації гнучкості (GE_i') використовується як параметр функції а – чим більше значення показника вартості (більше витрати), тим більшим повинно бути a, і, відповідно, функція буде більш зсунута вверх відносно осі y.

Отже, параметр оперативності та вартості є прямо пропорційними відносно вказаних параметрів синусоїди, параметр компенсаторності – обернено пропорційним. Із вказаних закономірностей взаємозв'язку між параметрами та функцією, можна зробити висновок, що погіршення гнучкості буде збільшувати амплітуду та зсув відносно осі y, зменшувати частоту коливання.

Для визначення рівня фінансової гнучкості застосуємо рівняння площі простору під синусоїдою:

$$y=\int_0^{2\pi}(a-b\cos cx+1)dx. \qquad (3)$$

Погіршення фінансової гнучкості буде збільшувати площу під графіком.

Для оцінки рівня гнучкості обмежимо певний простір прямокутником, в якому зробимо оцінку на основі наступного:

$$G_i=\int_0^{2\pi}MB-\int_0^{2\pi}(a-b\cos cx+1)dx. \qquad (4)$$

M – довжина прямокутнику – між точками із координатами (0; М);

B – ширина прямокутнику – між точками із координатами (В; 0).

Координати точок М і В розрахуємо шляхом встановлення максимальних і мінімальних значень параметрів синусоїди: $0\le a\le 2$; $0{,}1<b\le 2$. Підставимо їх у функцію синусоїди: для мінімальних значень параметрів: $y=-0{,}1\cos x+1$, для максимумів: $y=-2\cos x+3$.

Відтак, координати точок дорівнюють: М (0; 5); В (2ϖ; 0).

Площа прямокутника в цьому разі складе 10ϖ, а формула визначення рівня фінансової гнучкості:

$$G_i=10\pi-\int_0^{2\pi}(a\text{-}b\cos cx+1)dx. \quad (5)$$

Таким чином, площа під синусоїдою, визначеною на основі мінімальних значень характеристик гнучкості, дорівнює 2π, або 6,28, на основі максимальних – 6π, або 18,84. Відповідно, рівень фінансової гнучкості за найкращими показниками буде дорівнювати 25,12 (31,4 – 6,28), за найгіршими – 12,56 (31,4 – 18,84).

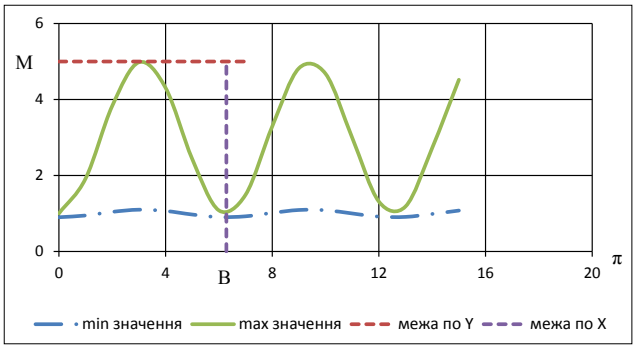


Рис. 2. Графік функції синусоїди та її обмеження прямокутником МВ для визначення рівня фінансової гнучкості

Параметр *A* у трикомпонентному показнику фінансової гнучкості FF_i характеризує сумісність циклу інвестиційної активності в галузі, де працює суб'єкт господарювання, із циклом ділової активності в країні. Співставлення динаміки цих індикаторів дає змогу визначити проциклічність, контрциклічність або ациклічність інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Параметр сумісності ділового та інвестиційного циклів оцінюється на основі показника кореляції об'ємів інвестицій в галузі із динамікою ВВП. Оскільки параметр *A* має область можливих значень від -1 до 1 та є дестимулятором для гнучкості (зростання кореляції веде до зниження гнучкості), для нормалізації показника скорегуємо його наступним чином: (1-A)/2. Інтегрована оцінка фінансової гнучкості за певним її видом і здійснюється наступним чином:

$$FF_i = V + \frac{G_i}{25} + \frac{(1-A)}{2} = V + 0{,}04G_i - 0{,}5A + 0{,}5 \quad (6)$$

Оскільки кожний із показників в інтегрованій оцінці має область можливих значень від 0 до 1, область значень функції FF_i буде дорівнювати [0;3].

Наступним етапом є агрегування рівнів гнучкості за окремим її видами в один показник за допомогою коефіцієнтів зважування λ_i. Для цього застосуємо принцип актуальності того чи іншого інструменту (виду) фінансової гнучкості на певній стадії ділового макроекономічного циклу. Для побудови відповідної системи пріоритетів застосуємо ваги Фішберна, що враховує одночасно і відносини переваги, і відносини байдужості.

Формування прерогатив актуалізації інструментів (видів) фінансової гнучкості на тій чи іншій стадії ділового циклу засновано на наступних припущеннях:

- стадія кризи характеризується швидким суттєвим погіршенням основних економічних показників, приходиться на поворотну точку у динаміці фінансових та економічних індикаторів із появою, як наслідок, суттєвих фінансово-економічних дисбалансів. Для управління фінансовою гнучкістю найбільш актуальними в цих умовах є вплив шоків ліквідності, що можуть бути спровоковані стисненням грошово-кредитного ринку. Відновлення ліквідності на рівні окремого суб'єкта господарювання перш за все здійснюється за рахунок накопичених грошових резервів. Джерелом оперативного покриття потреби та відновлення фінансового потенціалу також є внутрішні фінансові ресурси, що отримує суб'єкт із вільного грошового потоку. Отже, гнучкість до розміщення фінансових ресурсів, їх розподілу та перерозподілу отримують на цій стадії більший пріоритет (табл. 1);
- стадія рецесії або, в гіршому випадку, депресії характеризується тривалим (за критеріями окремих країн – більше двох кварталів) падінням основних макроекономічних показників. Падіння попиту на ринках збуту і, відповідно, ділової активності уповільнюють грошовий обіг суб'єктів господарювання, зв'язуючи грошові ресурси у дебіторській заборгованості та зростаючих запасах оборотних активів в разі слабкої операційної гнучкості. Суттєві постійні витрати відволікають обмежені власні грошові потоки. В той же час необхідність фінансування початих інвестиційних проектів та реалізація нових потребують фінансової гнучкості, яка засновується на формуванні потенціалу довгих коштів. Отже, більший пріоритет на цій стадії економічного циклу отримує саме гнучкість до акумулювання фінансових ресурсів, що дає можливість як реструктуризації фінансового

Таблиця 1

Система пріоритетів та вагові значення у ранжування фінансової гнучкості в залежності від стадії ділового циклу

Стадія кризи	Стадія рецесії (депресії)	Стадія підйому (пожвавлення)	Стадія економічного буму
$FF_1 \approx FF_3 > FF_2$ $\lambda_1=\lambda_3=0{,}4$ $\lambda_2=0{,}2$	$FF_1 \approx FF_3 < FF_2$ $\lambda_1=\lambda_3=0{,}25$ $\lambda_2=0{,}5$	$FF_2 > FF_3 > FF_1$ $\lambda_1=0{,}17$; $\lambda_3=0{,}33$ $\lambda_2=0{,}5$	$FF_2 > FF_1 > FF_3$ $\lambda_3=0{,}17$; $\lambda_1=0{,}33$ $\lambda_2=0{,}5$

потенціалу, так і його нарощування. Гнучкість до розподілу та розміщенню фінансових ресурсів на основі формування грошових резервів отримають рівнозначний другий пріоритет;

- стадія економічного пожвавлення на відміну від попередньої дає суб'єктам господарювання широкі можливості та перспективи інвестиційної діяльності. Необхідність задоволення значних фінансових потреб визначає актуальність можливостей суб'єктів господарювання акумулювати додатковий капітал. Для цієї мети накопичення внутрішніх грошових резервів є не тільки найбільш дорогим джерелом фінансового потенціалу, а у суттєво обмеженим. Таким чином, цей вид гнучкості отримує найнижчий пріоритет в ранзі пріоритетів фінансової забезпеченості;

- на стадії економічного буму, для якого найменш вірогідна поява грошового дефіциту, доцільним є формування умов гнучкого реагування суб'єктів господарювання у подальшому. Виходячи із закономірної більшої тривалості процесу приведення умов у стан фінансової гнучкості із позиції можливостей залучення зовнішніх фінансових ресурсів, віддамо саме цьому виду найбільшу прерогативу у агрегованій оцінці.

Оскільки $\sum\lambda_i=1$, то область можливих значень інтегрованого індикатора F залишається в межах [0; 3]. Інтерпретація результатів оцінки фінансової гнучкості буде наступною: якщо $0\leq F<1$, рівень фінансової гнучкості вважається низьким; якщо $1\leq F<2$, рівень фінансової гнучкості вважається середнім; якщо $2\leq F<3$, рівень фінансової гнучкості вважається високим.

Висновки. Запропонований методичний підхід до оцінки фінансової гнучкості дозволяє інтегрувати макроекономічні та мікроекономічні характеристики обмежень спроможності суб'єктів господарювання відновлювати, реструктурувати та розширювати їх фінансовий потенціал, що визначаються особливостями їх фінансової архітектури, рівнем фінансового розвитку країни та наявністю інституційних вад, поточними монетарними умовами доступу до фінансових ресурсів.

В якості функції агрегування однорідних характеристик різних видів фінансової гнучкості суб'єктів господарювання запропоновано функцію зіставити його із параметрами ділового макроекономічного циклу.

Перспективою подальшого дослідження є розширення в якості бази оцінки різних інструментів фінансової гнучкості із визначенням на цій основі показника маневреності у їх застосуванні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Sources of financial flexibility: evidence from how firms manage cash flow shortfalls / Daniel, N., Denis, D., Naveen, L.. – 2011 [Electronic resource]. – Access mode : http://core.ac.uk/download/pdf/6353104.pdf.
2. Cleverley W. O. Predicting Financial Flexibility: A Key to Hospital Survival / W. O. Cleverley // Healthcare Financial Management. – 1985. – P. 28–38.
3. Dreyer B. Uncertainty, flexibility, and sustained competitive advantage / B. Dreyer, K. Gronhaug. – Journal of Business Research. – 2004. – № 57 – P. 484–494.
4. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К. : «Ника-Центр», 1998. – 480 с.
5. Комаринець С.О. Фінансова гнучкість підприємства в умовах невизначеності середовища / С.О. Комаринець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів, 2007. – С. 186–191.
6. Financial Constraints Risk / M. Toni, Wu Guojun // Journal of Business and Economic Statistics. – 2003. – № 16. – P. 532–559 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bauer.uh.edu/wu/Papers/RFS2006_FinConstr.pdf.
7. Musso P. The Impact of Financial Constraints on Firms Survival and Growth / Musso P., Stefano S. // Working paper. – 2007. – № 37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ofce.nexenservices.com/pdf/dtravail/WP2007-37.pdf.
8. Лактионова А.А. Механизмы оценки и формирования финансовой гибкости субъектов хозяйствования : [монографія] / А.А. Лактионова, И.С. Чишко. – Донецк : Донбасс, 2013. – 218 с.
9. Doing Business: Measuring Business Regulation [Electronic resource]. – Access mode : http://www.doingbusiness.org.
10. Лактионова А.А. Взаимосвязь делового цикла и управления гибкостью финансовой системы на микроуровне / А.А. Лактионова // Финансы, учет, банки. – Донецк : ДонНУ, 2013. – № 1 (19). – С. 5–23.
11. Acharya V. Is cash negative debt? A hedging perspective on corporate financial policies / Acharya V., Almeida H., Campello M. // Journal of Financial Intermediation. – 2007. – № 16. – P. 515–554.
12. Leary M. Do firms rebalance their capital structures?/ Leary M., M.R. Roberts // Journal of Finance. – 2005. – № 60. – P. 2575–2619.
13. Flannery M.J. Estimating dynamic panels in corporate finance Flannery / M.J., K.W. Hankins // Journal of Corporate Finance. – 2012. – № 19. – С. 1–19.
14. Huang R. Testing theories of capital structure and estimating the speed of adjustment / Huang R., J. Ritter // Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 2009. – № 44. – С. 237–271.
15. Frank M. Capital structure decisions: which factors are reliably important? / Frank M., V. Goyal // Financial Management. – 2009. – № 38. – P. 1–37.
16. Altinkiliç O. Are there economies of scale in underwriting fees? Evidence of rising external costs / Altinkiliç O., R.S. Hansen // Review of Financial Studies. – 2000. – № 13. – P. 191–218.
17. Byoun S. How and when do firms adjust their capital structures toward targets? / Byoun S. // Journal of Finance. – 2008. – № 63. – P. 3069–3098.
18. Shivdasani A. How do pensions affect capital structure decisions? / Shivdasani A., I. Stefanescu // Review of Financial Studies. – 2010. – № 23. – P. 1287–1323.
19. Faulkender M. Cash flows and leverage adjustments / Faulkender M., M.J. Flannery, K.W. Hankins, J.M. Smith // Journal of Financial Economics. – 2012. № 103. – P. 632–646.
20. Asymmetric Partial Adjustment towards Target Leverage:

International Evidence [Electronic resource]. – Access mode : ttps://www.escholar.manchester.ac.uk/.
21. Capital Structure Policy in Central Europe and BRIC: Interaction of Internal Determinants and Macroeconomic Factors // Irina Ivashkovskaya, Alexey Kadurov, Maria Kokoreva [Electronic resource]. – Access mode : http://www.hse.ru/data/2012/07/09/1254901374/CS%20in%20CEE%20countries_paper.pdf.

УДК 336.581.2

Миськів Г.В.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри банківської справи ІМПО
Університету банківської справи

КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

CLASSIFICATION OF STATE LENDING IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасну класифікацію державного кредитування в Україні та проаналізовано динаміку планових та фактично виконаних показників повернення та надання кредитів із Державного бюджету України упродовж 2010–2014 рр. Автор дослідила ефективність державного кредитування та запропонувала напрями його покращення на майбутнє.

Ключові слова: кредитування, кредит, держава, Державний бюджет.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена современная классификация государственного кредитования в Украине и проанализирована динамика плановых и фактически выполненных показателей возврата и предоставления кредитов из Государственного бюджета Украины на протяжении 2010–2014 гг. Автор исследовала эффективность государственного кредитования и предложила направления его улучшения на будущее.

Ключевые слова: кредитование, кредит, государство, Государственный бюджет.

ANNOTATION

The article deals with modern classification of state lending in Ukraine and analyzed the dynamics of planned and actually completed the return and lending indicators from the State Budget of Ukraine during 2010-2014. The author investigated the effectiveness of state lending and proposed directions of its improvement in the future.

Keywords: credit, lending, state, state budget.

Постановка проблеми. Державне кредитування – це кредитні відносини між державою в особі органів управління і юридичними та фізичними особами, яких держава кредитує за рахунок коштів Державного бюджету України. Державне кредитування – це одна із форма руху позикового капіталу, реалізація якої спонукає вторинний перерозподіл вартості валового внутрішнього продукту та опосередковує надходження фінансових ресурсів в економіку держави.

Державне кредитування може здійснюватися за різними напрямами, спрямовуватися у різні сектори національної економіки та різнитися за структурою позичальників, тому важливим є дослідити його класифікацію, яка вказує на пріоритетність надання кредитів із Державного бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Щорічні дослідження тенденцій державного кредитування представлені у щорічних звітах Державної казначейської служби України «Виконання Державного бюджету», щорічних «Висновках щодо виконання Державного бюджету України» Рахункової палати України та щорічних «Звітах Рахункової палати України».

Мета статті – дослідити класифікацію державного кредитування та динаміку його планових та фактичних показників упродовж 2010–2014 рр., проаналізувати їх ефективність та запропонувати шляхи вдосконалення державного кредитування на сучасному етапі розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до річних звітів «Про виконання Державного бюджету України» Державної казначейської служби України, державне кредитування класифікують за такими розділами [1]:

1. За класифікацією кредитування бюджету.
2. За функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету.
3. За програмною класифікацією видатків та кредитування бюджету.

Державне кредитування за класифікацією кредитування бюджету поділяється на внутрішнє та зовнішнє, у структурі яких виокремлюють надання та повернення кредитів. Зважаючи на обмежені кредитні ресурси держави, впродовж останніх років держава кредитувала лише внутрішніх позичальників.

Різниця між сумою наданих кредитних коштів за рахунок Державного бюджету та сумою повернених кредитів за раніше отриманими кредитами становить загальний обсяг кредитування економіки із Державного бюджету.

До позичальників, яким надають внутрішні державні кредити та які їх повертають, відносять:

– органи державного управління інших рівнів;
– підприємства, установи, організації;
– інших позичальників.

Динаміку повернення та надання кредитів із Державного бюджету України впродовж 2010–2014 рр. за класифікацією кредитування бюджету наведено у таблиці 1.

Як свідчать дані таблиці 1, зовнішнє кредитування у досліджуваний період було відсутнє через дефіцит бюджетних коштів.

Планові показники надання внутрішніх кредитів за рахунок коштів Державного бюджету мали нестійку тенденцію впродовж усього досліджуваного періоду: у 2010–2012 рр. – скорочувалися, зросли у 2013 р. та знову значно зменшилися у 2014 р. Загалом заплановані обсяги наданих кредитів на кінець періоду (2014 р. – 8 573,3 млн. грн.) зросли на 130,6% порівняно із початком періоду (2010 р. – 6 565,3 млн. грн.).

Найбільші обсяги надання кредитів були затверджені у Державному бюджеті України 2013 р. та становили 14 655,1 млн. грн., тоді як 2010 р. вони становили всього 6 565,3 млн. грн., що відображає зростаючу тенденцію державного кредитування за досліджуваний період.

Упродовж 2010–2014 рр. левову частку у структурі надання внутрішніх кредитів становили кредити, надані підприємствам, установам, організаціям – частка яких за аналізований період в середньому становила 98,8% від загального планового обсягу надання державних кредитів.

У Державному бюджеті на 2014 р. плановий обсяг кредитів, наданих підприємствам, установам та організаціям, був затверджений у розмірі 8 465,5 млн. грн., що перевищило обсяг 2010 р. (6 446,6 млн. грн.) у 1,31 рази, однак цей обсяг став меншим від планованого обсягу надання кредитів 2013 р. (14 461,9 млн. грн.) у 1,7 рази.

Частка наданих інших внутрішніх кредитів становила 1,2% впродовж 2010–2014 рр., а у Державному бюджеті на 2014 р. їх обсяг було затверджено у сумі 76,3 млн. грн., що менше, ніж 2010 р. (118,7 млн. грн.) на 42,4 млн. грн. Кредити органам державного управління інших рівнів у 2010–2014 рр. не надавали.

Найбільший плановий обсяг повернення внутрішніх кредитів був затверджений у Державному бюджеті на 2011 р. – 15 201,1 млн. грн., а вже у Державному бюджеті на 2014 р. цей

Таблиця 1

Динаміка обсягів державного кредитування за класифікацією кредитування бюджету в Україні у 2010–2014 рр., на кінець періоду (млн. грн.)

Показники	2010		2011		2012		2013		2014	
	План	Виконано	План	Виконано	План	Виконано	План	Виконано	План	Виконано
Внутрішнє кредитування	1047,5	1292,0	-1946,4	4715,0	-1027,4	3817,7	2548,7	477,5	5130,2	4919,3
Надання внутрішніх кредитів	6565,3	4719,0	13254,8	7003,6	12087,4	6094,5	14655,1	6000,0	8573,3	6717,4
Надання кредитів органам державного управління інших рівнів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Надання кредитів підприємствам, установам, організаціям	6446,6	4637,8	13121,6	6885,0	11963,1	6024,7	14461,9	5882,7	8497,0	6655,1
Надання інших внутрішніх кредитів	118,7	81,1	133,2	118,6	124,3	69,7	193,2	117,4	76,3	61,9
Повернення внутрішніх кредитів	-5517,8	-3427,0	-15201,1	-2288,7	-13114,8	-2276,8	-12106,4	-5522,6	-3443,1	-1798,1
Повернення кредитів органами державного управління інших рівнів	-219,6	-142,2	-277,8	-153,6	-187,8	-112,0	-214,8	0,00	-208,5	-
Повернення кредитів підприємствами, установами, організаціями	-5208,5	-3224,4	-14876,1	-2049,4	-12836,1	-2076,7	-11785,8	-5438,5	-3138,4	-1727,1
Повернення інших внутрішніх кредитів	-89,7	-60,3	-47,3	-85,7	-90,8	-88,1	-105,9	-84,1	-96,2	-71,0
Зовнішнє кредитування	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Всього кредитування	1047,5	1292,0	-1946,4	4715,0	-1027,4	3817,7	2548,7	477,5	5 130,2	4919,3

Джерело: розроблено на основі [1; 4]

обсяг становив 3 443,1 млн. грн., або скоротився у 4,41 рази.

У структурі повернення внутрішніх кредитів також переважають повернення кредитів підприємствами, установами та організаціями, середня частка яких за затвердженими показниками становила 96,9% у 2010–2014 рр.

Водночас простежується тенденція повернення коштів органами державного управління за раніше отриманими кредитами, хоча кредити із Державного бюджету впродовж 2010–2014 рр. їм не надавалися. Середня частка повернення кредитів органами державного управління у структурі затвердженого повернення кредитів становила 3,1%.

Варто відмітити низьку дисципліну виконання планових показників по державному кредитуванню, яка мала місце у досліджуваному періоді.

Щороку держава планувала надавати кредитів на більші суми, однак фактичне кредитування було набагато меншим. Водночас у Державному бюджеті щороку планувалися більші обсяги повернення раніше отриманих державних кредитів, однак позичальники термінів сплати не дотримувалися. Відповідно, держава не могла прокредитувати більше позичальників через нестачу коштів. А тому за рахунок значного недовиконання планових показників повернення внутрішніх кредитів, середньорічний показник якого у 2010–2014 рр. становив 38,5%, та часткового виконання надання внутрішніх кредитів – на 58,9%, єдиним роком, у якому загальний плановий показник державного кредитування був виконаний у повному обсязі і перевиконаний, став 2010 р. (123,4%).

Особливо тенденція невиконання плану помітна щодо надання кредитів підприємствам, установам та організаціям, обсяги яких починаючи із 2010 р. постійно скорочувалися, незважаючи на постійне зростання планових показників надання кредитів. За підсумками 2010 р. було надано кредитів у 1,39 рази менше від запланованого обсягу, у 2011р. – у 1,90 рази, у 2012 р. – у 1,99 рази, у 2013 р. – у 2,44 рази, у 2014 р. – у 1,23 рази менше. Середній показник виконання бюджетного кредитування за цією статтею за період становив 58,7%.

На кінець 2014 р. сума фактично наданих кредитів із Державного бюджету становила 6717,4 млн. грн., що було менше планового показника на 1 855,9 млн. грн., або на 21,6%. Отож, прослідковуємо постійне недофінансування статті Державного бюджету «Надання внутрішніх кредитів», що негативно відображається на виконанні бюджетних програм та державних програм розвитку.

Таблиця 2

Динаміка державного кредитування за функціональною класифікацією видатків та кредитування державного бюджету в Україні упродовж 2010–2014 рр., на кінець періоду (млн. грн.)

	2010		2011		2012		2013		2014	
	План	Виконано	План	Виконано	План	Виконано	План	Виконано	План	Виконано
Загальнодержавні функції	-10,2	-16,4	0,0	0,0	4,1	1,4	-	-	-	
Економічна діяльність	865,4	1211,4	2217,6	4522,5	-1631,4	3458,2	1872,3	52,0	4682,5	4567,6
сільське господарство та лісове господарство	-224,2	-174,1	-595,2	1343,3	-880,5	1754,6	-747,1	-444, 5	-205,0	-198,3
паливно-енергетичний комплекс	74,3	-101,5	525,3	435,8	1138,9	651,7	2060,2	1992,0	2966,4	2401,4
транспорт	1968,0	1538,3	2493,5	2504,3	2535,6	2545,4	3150,1	2661, 5	2291,2	2027,4
інші галузі економіки	-213,1	-151,4	-210,1	-179,6	-182,0	-193,8	-231,1	-3740,4	-330,1	-37,1
інша економічна діяльність	-726,6	100,6	-4458,1	378,7	-4232,6	-1299,7	-3685,7	-416,6	-35,3	374,2
Освіта	14,7	8,9	5,3	1,5	5,0	0,0	5,0	1,8	0,0	0,0
Соціальний захист та соціальне забезпечення	66,6	44,1	89,0	77,6	81,0	37,2	140,4	73,6	27,9	29,1
ЖКГ	110, 0	44, 1	176,7	113,5	514,0	320,9	531,0	350,0	419,8	322,6
Охорона природного середовища	0,0	-1,74	-	-	-	-	-	-	-	
Всього державного кредитування	1047,5	1292, 0	-1946,4	4714,9	-1027,4	3815,6	2548,7	477,5	5130,2	4919,3

Джерело: розроблено на основі [1; 4]

На кінець 2014 р. виконання повернення державних кредитів становило 52,2% (1 798,1 млн. грн.) та зросло порівняно із 2013 р. (45,61%) на 6,59 в. п., або у 1,14 рази. Однак навіть незначне збільшення повернених позик до Державного бюджету було незадовільним і свідчило про низьку платіжно-розрахункову дисципліну позичальників.

Кредитування за функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету є наступним у класифікації Державної казначейської служби України [1]. Основними статтями видатків державного кредитування за цією класифікацією є: загальнодержавні функції, економічна діяльність, освіта, соціальний захист та соціальне забезпечення, житлово-комунальне господарство та охорона довкілля.

Планові та фактичні показники державного кредитування за функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету наведено у таблиці 2.

Згідно з даними таблиці 2, динаміка планових показників державного кредитування за наведеними статтями видатків упродовж 2010–2014 рр. не мала чітко визначеної тенденції. Основні напрями державного кредитування визначали пріоритети державної кредитно-інвестиційної політики та потреби економічного розвитку України на поточний рік.

Найбільші обсяги державного кредитування були спрямовані в економічну діяльність, а саме на розвиток сільського господарства та транспорту. Варто зазначити, що від 2010 р. держава не планувала кредитувати сільське господарство, однак кредити все ж надавали. Водночас видатки державного кредитування на транспорт щороку зростали і за плановими показниками, і за фактично виконаним кредитуванням, основні обсяги якого припадали на дорожнє господарство. Упродовж 2013–2014 рр. значно зросли обсяги наданих кредитів у паливно-енергетичний комплекс, зокрема, в електроенергетичну галузь – до 2 966,4 млн. грн. (2014 р.) порівняно із 74,3 млн. грн. (2010 р.).

Загалом на початок 2014 р. в економічну діяльність було заплановано надати кредитів за рахунок коштів Державного бюджету на суму 4 682,5 млн. грн., що перевищило плановий обсяг 2013 р. на 2 810,2 млн. грн., або у 2,5 рази, та стало найбільшим плановим обсягом кредитування даної статті державних видатків за період 2010–2014 рр. Найбільшу частку у структурі кредитів, наданих на економічну діяльність у 2014 р., становили кредити у паливно-енергетичний комплекс – 52,6% та у транспорт – 44,4%.

Щодо інших статей видатків, то обсяги державного кредитування за ними впродовж 2010–2014 рр. були незначними, однак мали вагоме соціальне значення.

До 2010 р. планові обсяги державного кредитування освіти становили 14,7 млн. грн., проте їх поступово скорочували, а у Державному бюджеті на 2014 р. взагалі не запланували. Це означає, що держава відмовилася підтримувати бюджетну програму із надання довгострокових пільгових державних кредитів на здобуття вищої освіти особам, які не мають змоги самостійно оплачувати своє навчання у ВНЗ.

Обсяги державного кредитування на соціальний захист та соціальне забезпечення також скорочували впродовж досліджуваного періоду і на 2014 р. були заплановані в розмірі 27,9 млн. грн., що у п'ять разів менше, ніж 2013 р. (140,4 млн. грн.) та у 2,4 разу менше від планового обсягу 2010 р. (66,6 млн. грн.). За таких обставин все менше соціально незахищених та малозабезпечених громадян можуть розраховувати на кредитну підтримку держави у розв'язанні проблеми із забезпечення житлом.

Державне кредитування житлово-комунального господарства також скоротилося: плановий показник на 2014 р. становив 388,3 млн. грн., що менше від запланованого обсягу 2013 р. на 142,7 млн. грн., або у 1,36 рази.

Отож, проведений аналіз планових показників державного кредитування упродовж періоду 2010–2014 рр. засвідчує, що пріоритетним напрямом надання державних кредитів була економічна діяльність. Ця тенденція є позитивною для національної економічної системи та дає змогу на вигідних кредитних умовах розвивати ті види економічної діяльності, які є низькоприбутковими, але мають важливе господарське значення. Саме так держава підтримує розвиток сільського господарства, дорожнього господарства та електроенергетики.

Від 2011 р. Державна казначейська служба України у Звіті про виконання Державного бюджету виокремлює державне кредитування за програмною класифікацією видатків та кредитування Державного бюджету в розрізі міністерств та інших державних органів України, динаміку якого впродовж 2011–2014 рр. наведено у таблиці 3.

Дані таблиці 3 свідчать, що планові показники державного кредитування бюджетних програм міністерств та інших органів державної влади переважно не виконували.

Упродовж 2011–2014 рр. відмічено низький рівень кредитування бюджетних програм, середня частка виконання яких у запланованому обсязі державного кредитування становила близько 80%. Міністерства як головні розпорядники бюджетних коштів не використовували навіть відкритих асигнувань із Державного бюджету за бюджетними програмами, внаслідок чого відбувалося гальмування загального економічного розвитку держави та не фінансувалися вкрай важливі галузі виробничої та соціальної сфер.

Дослідимо динаміку та особливості державного програмного кредитування за роками.

У 2011 р. єдиною виконаною бюджетною програмою стала програма Державної служби автомобільних доріг «Розвиток автомагістралей та

Таблиця 3

Динаміка державного кредитування за програмною класифікацією видатків та кредитування державного бюджету в Україні у 2011–2014 рр., на кінець періоду (млн грн)

Показники	2011			2012			2013			2014		
	Затверджено ВРУ з урахуванням змін	План з урахуванням внесених змін	Виконано	Затверджено ВРУ з урахуванням змін	План з урахуванням внесених змін	Виконано	Затверджено ВРУ з урахуванням змін	План з урахуванням внесених змін	Виконано	Затверджено ВРУ з урахуванням змін	План з урахуванням внесених змін	Виконано
Мін-во енергетики та вугільної промисловості	316,60	554,60	436,72	1 148,57	1 148,57	651,92	2 063,37	3 257,12	1 990,58	2 388,13	2 688,13	2140,5
Мін-во економ. розвитку і торгівлі України	10,30	10,30	0,00	8,56	8,56	0,00				700,00	700,00	-
Мін-во освіти і науки, молоді та спорту України	5,30	3,13	-0,27	5,00	5,00	-0,92	5,00	5,76	2,27	0,00	0,00	0,534
Державне агентство України з управління держ. корпор. правами	40,00	40,00	40,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Мін-во регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ України	174,0	205,73	138,02	539,95	539,95	308,66	571,05	623,67	381,37	368,23	399, 7	313, 5
Мін-во аграрної політики та продовольства України	-365,9	-365,40	1 522,83	-745,50	-745,50	1 885,67	-505,00	-505,00	-350,79	-105,00	-105,00	-126,4
Державна служба автомобільних доріг	1 978,80	2 504,34	2 504,34	2 500,01	2 546,38	2 545,38	3 150,09	3 150,09	2 661,50	2 291,24	2 291,24	2027,4
Мін-во фінансів України	-5 256,84	-4 526,77	344,38	-4 039,07	-4 279,07	-1 381,79	-3 731,66	-3 731,66	-4 165,30	111,26	111,26	598,5
Державне агентство з інвестицій та управління націон. проектами України	-204,80	-204,80	-146,31	-177,12	-177,12	-111,96	-203,57	-203,57	-0,02	-203,68	-203,68	-
НАК «Украгролізинг»	-169,30	-169,30	-126,22	-80,00	-80,00	-80,69	-58,00	-58,00	-51,89	-52,00	-52,00	-34,3
Львівська ОДА	-	-	-	0,00	4, 09	1,39	-	-	-	-	-	
Державна служба України з питань регуляторної політики	-	-	-	10,30	10,30	0,00	10,30	10,30	9,78	0,56	0,56	0,49
Всього	-3 471, 86	-1 946,37	4 714, 97	-837, 86	-1 027,4	3 817,66	1 301,58	2 548,72	477,5	4 798,7	5 130,2	4 919,3

Джерело: розроблено автором на основі [1; 4]

реформа дорожнього сектора», прокредитована за рахунок коштів Державного бюджету на суму 2 504,34 млн. грн., або 100% від планового показника [1]. Варто зазначити, що це найдорожча бюджетна програма за період 2011–2014 рр., яку щороку виконували майже у повному обсязі.

У запланованому обсязі із загального фонду не було виконано шість із восьми бюджетних програм. Із дванадцяти програм, які мали кредитувати зі спеціального фонду, в запланованих обсягах виконано лише три, або 15% [2; 3].

Попри планові показники, у сумі 1 522,83 млн. грн. було надано кредитів Міністерству аграрної політики та продовольства України, яке не повернуло до Державного бюджету у 2011 р. 365,40 млн. грн. кредитних коштів. Ще більшим боржником виявилося Міністерство фінансів України, яке із запланованого обсягу повернення 4 526,77 млн. грн. повернуло кредит лише частково – на суму 652,1 млн. грн., або 11,8%.

У 2011 р. великі обсяги державних кредитів було надано на бюджетні програми Міністерства енергетики та вугільної промисловості України (436,72 млн. грн., або 78,7% від плану) та Міністерства регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ України (138,02 млн. грн., або 67,1% від плану) [2], зокрема на:

– реконструкцію гідроелектростанцій ВАТ «Укргідроенерго» (друга черга) (104,4 млн. грн.);

– підвищення надійності постачання електроенергії в Україні (199,4 млн. грн.);

– будівництво ПЛ 750 кВ «Рівненська АЕС – Київська» (133,0 млн. грн.);

– надання пільгового довгострокового державного кредиту молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) та придбання житла (60,0 млн. грн.);

– державне пільгове кредитування індивідуальних сільських забудовників (52,9 млн. грн.);

– розвиток міської інфраструктури (113,5 млн. грн.) [2].

Водночас не було розпочато мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва (план – 10,3 млн. грн.) і державне пільгове довгострокове кредитування на здобуття освіти (2,9 млн. грн.) [2; 3].

Як і 2011 р., упродовж 2012–2014 рр. найбільші обсяги державних кредитів було надано Державній службі автомобільних доріг – в обсягах 2 545,38 млн. грн., 2 661,5 млн. грн. та 2 027,4 млн. грн. відповідно, що становило 100%, 84,5% та 88,5% від планових показників на 2012–2014 рр.

На реалізацію бюджетних програм Міністерства енергетики та вугільної промисловості України 2012 р. було надано державних кредитів на суму 651,92 млн. грн. (56,8% від плану), 2013 р. – 1 990,58 млн. грн. (61,1% від плану), а 2014 р. – 2 140,5 млн. грн. (79,6% від плану). Переважно кредитні кошти спрямовували на закінчення раніше розпочатих бюджетних програм.

Міністерство регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ України освоїло 2012 р. 308,66 млн. грн. наданих кредитів (57,2% від плану), 2013 р. – 381,37 млн. грн. (61,1% від плану), а 2014 р. – 313,5 млн. грн., або 78,4% від плану. Основними бюджетними програмами міністерства залишалися пільгове довгострокове кредитування будівництва та придбання житла для молодих сімей, а також державне пільгове кредитування індивідуальних сільських забудовників.

Інші міністерства впродовж 2011–2014 рр. мали за планом лише повертати боргові зобов'язання державі за раніше отриманими кредитами. Однак повертали позики у запланованих обсягах зрідка. Зокрема, 2012 р. лише НАК «Украгролізинг» виконала повернення у повному обсязі, а 2013 р. Міністерство фінансів України повернуло кредитних зобов'язань на 111,6% від планового показника.

Висновки. Таким чином, дослідивши класифікацію державного кредитування, можемо визначити, що держава надає перевагу в наданні кредитів за рахунок коштів Державного бюджету України:

1. За класифікацією кредитування бюджету – внутрішньому кредитуванню.

2. За функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету – кредитуванню економічної діяльності.

3. За програмною класифікацією видатків та кредитування бюджету – кредитуванню програм Державної служби автомобільних доріг та Міністерства енергетики та вугільної промисловості України.

Дослідження дало змогу констатувати низьку ефективність фінансового управління головних розпорядників державними кредитними ресурсами, котрі виділені на реалізацію бюджетних програм. Вважаємо, що задля підвищення ефективності державного кредитування варто надавати кредити за цільовим, пріоритетним для економіки спрямуванням, а кредитування соціальної сфери здійснювати лише через адресні позики фізичним особам, які найбільше потребують фінансової допомоги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виконання Державного бюджету (2010–2014 рр.) : Звіт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477.
2. Висновки щодо виконання Державного бюджету України (2010–2014 рр.) : Звіт Рахункової палати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16740923.
3. Звіт Рахункової палати України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16741918/Zvit_2010.pdf.
4. Про Державний бюджет на 2010 (2011, 2012, 2013, 2014) р. : Закон України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws.

УДК [336.5:331.522.4]:330.101.541

Нагорна Л.В.
аспірант кафедри фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

ВПЛИВ ВИДАТКІВ НА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ

IMPACT OF EXPENDITURE ON HUMAN CAPITAL IN KEY MACROECONOMIC INDICATORS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано питому вагу видатків на розвиток людського капіталу у валовому внутрішньому продукті; визначено вплив видатків на рівень валового внутрішнього продукту, на заробітну плату, доходи та витрати населення України.

Ключові слова: видатки на розвиток людського капіталу, видатки на охорону здоров'я, видатки на освіту, видатки на духовний та фізичний розвиток, валовий внутрішній продукт, доходи та витрати населення, заробітна плата населення

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована доля расходов на развитие человеческого капитала в валовом внутреннем продукте; определено влияние расходов на развитие человеческого капитала, на уровень валового внутреннего продукта, на заработную плату, доходы и расходы населения Украины.

Ключевые слова: расходы на развитие человеческого капитала, расходы на здравоохранение, расходы на образование, расходы на духовное и физическое развитие, валовой внутренний продукт, доходы и расходы населения, заработная плата населения

ANNOTATION

The influence of spending on human capital at the level of gross domestic product is defined in the paper. The attention is focused on the proportion of the expenditure on human capital in GDP. The article considers the influence of expenditures on human capital on income and expenditure of the population of Ukraine. The influence of expenditures on human capital on wages of the population of Ukraine is described in the paper

Keywords: expenditures on human capital, health care expenditures, expenditures on education, expenditures on spiritual and physical development, gross domestic product, income and expenditure, wages of the population.

Постановка проблеми. Провідні країни світу дедалі більше уваги приділяють забезпеченню розвитку людського капіталу, адже він створює умови для політичного, економічного, соціального та духовного зростання, що робить його основним багатством держави. Тобто людський капітал – це один із найважливіших чинників у забезпеченні економічного розвитку держави. Одним із найвпливовіших шляхів формування людського капіталу є видатків на його розвиток, які впливають на основні макроекономічні показники країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основоположниками теорії людського капіталу вважають Т. Шульца та Г. Беккера. Людський капітал та його роль в економічному розвитку суспільства досліджували такі українські вчені: М.В. Волошин, А.Я. Гадзало, Л.І. Галків, О.А. Грішнова та ін. Сучасні тенденції у сфері людського капіталу та основні макроекономічні показники висвітлює Державна служба статистики України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значний доробок вчених з питань необхідності забезпечення розвитку людського капіталу за допомогою здійснення фінансування відповідних сфер економічної діяльності, влив цих видатків на основні макроекономічні показники залишається малодослідженим.

Метою статті є визначення впливу видатків на розвиток людського капіталу в Україні на основні макроекономічні показники країни.

Таблиця 1

Обсяг ВВП та видатків Зведеного бюджету України на розвиток людського капіталу у 2005–2014 рр. (млрд грн)

Роки	Валовий внутрішній продукт	Видатки на розвиток людського капіталу			
		Всього	на охорону здоров'я	на духовний та фізичний розвиток	на освіту
2005	441,452	45,728	15,477	3,450	26,802
2006	544,153	57,851	19,738	4,328	33,785
2007	720,731	76,739	26,718	5,688	44,334
2008	948,056	102,435	33,560	7,916	60,959
2009	913,345	111,669	36,565	8,330	66,774
2010	1 082,569	136,097	44,745	11,525	79,826
2011	1 302,079	145,970	48,962	10,755	86,254
2012	1 411,238	173,655	58,454	13,640	101,561
2013	1 454,931	180,769	61,569	13,661	105,539
2014	1 566,728	171,117	57,150	13,858	100,110

Розроблено за даними Державної казначейської служби України та Державної служби статистики України

Для досягнення визначеної мети було:

- проаналізовано питому вагу видатків на розвиток людського капіталу у ВВП;
- визначено вплив видатків на розвиток людського капіталу на рівень валового внутрішнього продукту;
- досліджено вплив видатків на розвиток людського капіталу на доходи та витрати населення України;
- досліджено вплив видатків на розвиток людського капіталу на заробітну плату населення України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вважаєм за необхідне розглянути частку видатків зведеного бюджету України на розвиток людського капіталу у відношення до ВВП. Так, загальний обсяг валового внутрішнього продукту, а також обсяг видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток та освіту, що є основними передумовами формування людського капіталу, наведено у таблиці 1.

На підставі наведених даних простежено динаміку частки видатків Зведеного бюджету України на розвиток людського капіталу у відношенні до ВВП за 2005–2014 рр. (рис. 1).

Так, питома вага видатків Зведеного бюджету України на охорону здоров'я у ВВП протягом 2005–2014 рр. зросла із 3,51% до 3,65%. При цьому частка видатків у 2010 р. була на 0,63% більша ніж у 2005 р., а у 2011 р. знизилась на 0,37% порівняно з минулим роком. При цьому найбільша частка видків на охорону здоров'я у ВВП була у 2013 р. і становила 4,23%.

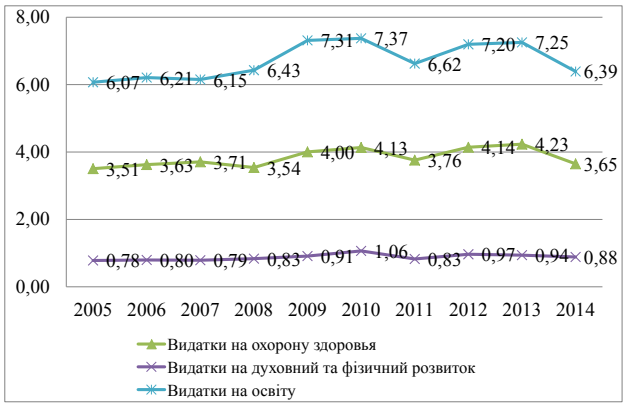


Рис. 1. Частка видатків Зведеного бюджету України на охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток та освіту у відношенні до ВВП протягом 2005–2014 рр.

Авторська розробка

Питома вага видатків Зведеного бюджету України на духовний та фізичний розвиток у валовому внутрішньому продукті у 2005–2014 рр. була значно меншою за питому вагу видатків на охорону здоров'я – 0,78–1,06%. При чому найбільше значення частки видатків у ВВП на духовний та фізичний розвиток було у 2010 р., а вже у 2011 р. показники знизилась на 0,24% порівняно з попереднім роком.

Питома вага видатків на освіту у ВВП є найбільшою серед видатків на розвиток людського капіталу. Так, у 2014 р. питома вага видатків Зведеного бюджету України на освіту становила 6,39% ВВП, тоді як у 2005 р. цей показник становив 6,07% ВВП, а у 2010 р. – 7,37%.

Отже, загальна частка видатків Зведеного бюджету України на розвиток людського капіталу у валовому внутрішньому продукті коливалась в межах 10,36–12,57% (рис. 2). Найбільша частка була у 2010 р. і становила на 2,21% більше ніж у 2005 р., а вже у 2011 р. вона скоротилася на 1,36%.

Рис. 2. Частка видатків Зведеного бюджету України на розвиток людського капіталу у відношенні до ВВП за 2005–2014 рр.

Авторська розробка

Отже, питома вага видатків Зведеного бюджету України на розвиток людського капіталу у відношенні до ВВП має хвилеподібний характер, при цьому спостерігається тенденція до зростання частки видатків у ВВП.

Існують різні методи, за допомогою яких можна визначити, як розмір видатків бюджету на розвиток людського капіталу впливає на досягнення цілей соціально-економічного розвитку країни.

Проаналізуємо особливості впливу розміру видаткової частини Зведеного бюджету України на розвиток людського капіталу на основні макроекономічні показники, такі як валовий внутрішній продукт ($Y1$), доходи та витрати населення ($Y2$) та заробітна плата ($Y3$), використовуючи кореляційно-регресійний аналіз. Він дозволить дослідити кореляційний зв'язок між обсягом валового внутрішнього продукту, доходами, витратами та заощадженнями населення та видатками на розвиток людського капіталу, побудувати рівняння регресії, що описує цей зв'язок, а також виміряти щільність такого зв'язку.

Для визначення впливу зміни величини видатків визначимо перелік факторів, які мають найбільш вагомий сплив на динаміку економічного зростання:

- видатки на розвиток людського капіталу (X):
- видатки на охорону здоров'я (X1);
- видатки на духовний та фізичний розвиток (X2);

- видатки на освіту (X3).

Показники зазначених факторів наведені у таблиці 2.

Для визначення параметрів лінійного рівняння регресії

$$Y_x = a_0 + a_1 X, \quad (1)$$

використовується метод найменших квадратів та розв'язується система рівнянь відносно a_0 і a_1:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum X = \sum Y \\ a_0 \sum X + a_1 \sum X^2 = \sum XY \end{cases}, \quad (2)$$

Де параметр a_1 – коефіцієнт регресії, що показує, наскільки одиниць змінюється Y при збільшенні X на одну одиницю [1, с. 184–185].

На підставі даних таблиці 1 визначено параметри лінійних рівнянь регресії (табл. 2) впливу видатків Зведеного бюджету України на розвиток людського капіталу та їх складових (видатки на охорону здоров'я, видатки на духовний та фізичний розвиток, видатки на освіту) на валовий внутрішній продукт протягом 2005–2014 рр.

Таблиця 2

Лінійне рівняння регресії

ПОКАЗНИКИ	Валовий внутрішній продукт ($Y1$)
Видатки на розвиток людського капіталу (X)	$Y1_X$=91,62+7,88X
Видатки на охорону здоров'я (X1)	$Y1_{X1}$=92,29+23,48X
Видатки на духовний та фізичний розвиток (X2)	$Y1_{X2}$=132,61+97,25X
Видатки на освіту (X3)	$Y1_{X3}$=88,7+13,45X

Авторська розробка

Отже, при збільшенні видатків на розвиток людського капіталу на 1 млрд грн ВВП в середньому зростає на 7,88 млрд грн. При збільшенні видатків на охорону здоров'я на 1 млрд грн ВВП зростає на 23,48 млрд грн, при збільшенні видатків на духовний та фізичний розвиток на 1 млрд грн – на 97,25 млрд грн, а при зростанні видатків на освіту на 1 млрд грн – на 13,45 млрд грн.

Для визначення щільності зв'язку між ознаками використовується коефіцієнт кореляції або кореляційне відношення [1, с. 183–184].

Коефіцієнт колеряції

$$(K) = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{(n \sum X^2 - (\sum X)^2)(n \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}. \quad (3)$$

Результати розрахунку коефіцієнта кореляції між обсягом видатків Зведеного бюджету України на розвиток людського капіталу та валовим внутрішнім продуктом наведені у таблиці 3.

Як бачимо, щільність зв'язку між видатками Зведеного бюджету України на охорону здоров'я, на духовний та фізичний розвиток, на освіту та обсягом валового внутрішнього продукту є дуже високою, оскільки коливається в межах 0,9<K<0,99.

Таблиця 3

Коефіцієнт кореляції

ПОКАЗНИКИ	Коефіцієнт кореляції
Видатки на розвиток людського капіталу (X):	0,986
Видатки на охорону здоров'я (X1);	0,985
Видатки на духовний та фізичний розвиток (X2);	0,978
Видатки на освіту (X3)	0,986

Авторська розробка

За аналогією до визначення рівняння регресії та коефіцієнта кореляції між видатками Зведеного бюджету України на розвиток людського капіталу та їх складових (видатки на охорону здоров'я, видатки на духовний та фізичний розвиток, видатки на освіту) та валовим внутрішнім продуктом розрахуємо рівняння регресії та коефіцієнта кореляції для доходів і витрат та заробітної плати населення України у 2005–2014 рр. Дані для розрахунку наведені в таблиці 4.

Таблиця 4

Обсяг доходів, витрат та заробітної плата населення України у 2005–2014 рр. (млрд грн)

	Доходи та витрати населення ($Y2$)	Заробітна плата ($Y3$)
2005	381,309	160,626
2006	472,061	205,120
2007	623,289	278,968
2008	845,641	366,387
2009	897,669	376,088
2010	1 101,015	459,153
2011	1 251,005	521,066
2012	1 407,197	593,213
2013	1 529,406	633,737
2014*	1 531,070	611,656

* Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції

Розроблено за даними Державної служби статистики України

Відповідно до лінійних рівнянь регресії (табл. 5) при збільшенні видатків на розвиток людського капіталу на 1 млрд грн обсяг доходів та витрат населення в середньому зростає на 8,64 млрд грн; при збільшенні видатків на охорону здоров'я на 1 млрд грн доходи – на 25,77 млрд грн, при збільшенні видатків на духовний та фізичний розвиток на 1 млрд грн – на 106,76 млрд грн, а при зростанні видатків на освіту на 1 млрд грн – на 14,75 млрд грн.

Що стосується заробітної плати, то при збільшенні видатків на розвиток людського капіталу на 1 млрд грн її обсяг в середньому зростає на 3,47 млрд грн. При збільшенні видатків на охорону здоров'я на 1 млрд грн. обсяг заробітної плати зростає на 10,34 млрд грн, при збіль-

Таблиця 5

Лінійне рівняння регресії

ПОКАЗНИКИ	Доходи та витрати населення (Y2)	Заробітна плата (Y3)
Видатки на розвиток людського капіталу (X)	$Y2_X$=-34,81+8,64X	$Y3_X$=4,04+3,47X
Видатки на охорону здоров'я (X1)	$Y2_{X1}$=-34,53+25,77X	$Y3_{X1}$=3,94+10,34X
Видатки на духовний та фізичний розвиток (X2)	$Y2_{X2}$=9,5+106,76X	$Y3_{X2}$=22,69+42,72X
Видатки на освіту (X3)	$Y2_{X3}$=-37,65+14,75X	$Y3_{X3}$=2,9+5,92X

Авторська розробка

шенні видатків на духовний та фізичний розвиток на 1 млрд грн – на 42,72 млрд грн, а при зростанні видатків на освіту на 1 млрд грн. – на 5,92 млрд грн.

При цьому спостерігається дуже висока щільність зв'язку (табл. 6) між видатками Зведеного бюджету України на охорону здоров'я, на духовний та фізичний розвиток, на освіту та обсягом доходів та витрат, а також обсягом заробітної плати населення.

Таблиця 6

Коефіцієнт кореляції

ПОКАЗНИКИ	Доходи та витрати населення ($Y2$)	Заробітна плата ($Y3$)
Видатки на розвиток людського капіталу (X)	0,995	0,998
Видатки на охорону здоров'я (X1)	0,995	0,998
Видатки на духовний та фізичний розвиток (X2)	0,989	0,989
Видатки на освіту (X3)	0,995	0,997

Авторська розробка

Висновки та перспективи подальшого розвитку. На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок, що щільність зв'язку між видатками Зведеного бюджету України на охорону здоров'я, на духовний та фізичний розвиток, на освіту та обсягом валового внутрішнього продукту є дуже високою, а залежність між цими показниками – прямою, що призводить до зростання ВВП при збільшенні відповідних видатків. Такі ж самі результати отримані при дослідженні пливу видатків на розвиток людського капіталу на обсяг доходів та витрат населення, а також на обсяг заробітної плати населення України.

Це свідчить про необхідність фінансування розвитку людського капіталу, що й сприятиме зростанню ВВП, заробітної плати населення, а також загальних доходів та витрат населення України.

Беручи до уваги актуальність тематики дослідження, доцільно продовжити наукові пошуки у цьому напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Опря А.Т. Статистика (модульний варіант з програмованою формою контролю знань : навч. посіб. / А.Т. Опря. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/.

УДК 368.05

Нечипорук Л.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

THEORY AND PRACTICE OF MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Визначено, що при забезпеченні медичного страхування пропонуються на вибір клієнта програми повного медичного обслуговування: лабораторно-діагностичні дослідження; консультативна профільна допомога; амбулаторно-поліклінічне лікування; швидка медична допомога; стаціонарне лікування; оперативна хірургічна допомога; стоматологічна допомога; забезпечення медикаментами. Встановлено, що на якість послуги з медичного страхування впливають складові та зміст програм медичного страхування, які є невід'ємною частиною певного договору; обмеження страхування, які передбачені певним договором; встановлення франшизи на медикаментозне забезпечення та обмеження його певними фармацевтичними компаніями; обмеження відповідальності страховиків по певним випадкам через їх виключення із страхового покриття.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, страхова послуга, медичне страхування.

АННОТАЦИЯ

Определено, что при обеспечении медицинского страхования предлагаются на выбор клиента программы полного медицинского обслуживания: лабораторно-диагностические исследования; консультативная профильная помощь; амбулаторно-поликлиническое лечение; скорая медицинская помощь; стационарное лечение; оперативная хирургическая помощь; стоматологическая помощь; обеспечение медикаментами. Установлено, что на качество услуги по медицинскому страхованию влияют составляющие и содержание программ медицинского страхования, которые являются неотъемлемой частью определенного договора; ограничения страхования, которые предусмотрены определенным договором; установление франшизы на медикаментозное обеспечение и ограничение его определенными фармацевтическими компаниями; ограничения ответственности страховщиков по определенным случаям из-за их исключения из страхового покрытия.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховая услуга, медицинское страхование.

ANNOTATION

It was determined that the provision of health insurance offered to the customer choice program full medical services: laboratory and diagnostic studies; advisory specialized care; outpatient treatment; emergency medical care; inpatient treatment; operative surgical care; dental care; medication. It is established that the quality of services for health insurance is influenced by the components and content of health insurance programs that are an integral part of a particular contract; limitations of insurance provided for a specific contract; the establishment of a franchise in the medicines and restricting it to certain pharmaceutical companies; limitation of liability of insurers in certain cases due to their exclusion from insurance coverage.

Keywords: insurance, insurance market, insurance services, medical insurance.

Постановка проблеми. Страхування забезпечує стабільність, соціальні гарантії в суспільстві за допомогою механізму фінансового захисту. Протягом століть страхування удосконалювалося, змінювалися його організаційні форми, методи компенсації збитків, посилювалася розмаїтість страхових програм у міру розширення страхових інтересів і зміни страхових ризиків. У процесі реформування економіки України актуальності набирає медичне страхування.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми медичного страхування розглядалися в роботах економістів, юристів, медиків. У дисертаційній роботі Т.В. Педченко визначено сутність, мету та завдання загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування; обґрунтовано доцільність реформування системи охорони здоров'я України на базі впровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування, що сприятиме реалізації соціальної політики держави у медичній галузі, підвищенню ефективності використання державних коштів та якості надання медичної допомоги населенню України [1]. В дисертаційній роботі О.Є. Губар проведено дослідження теорії та практики фінансового забезпечення соціального страхування взагалі та медичного страхування зокрема; визначено засади формування фінансової основи медичного страхування у ринковій економіці та з урахуванням специфіки умов трансформаційних процесів в Україні; виявлено сучасні тенденції фінансового забезпечення галузі охорони здоров'я, що базуються на домінуванні державних коштів та їх дефіцитному характері [2]. В дисертаційній роботі Т.І. Стецюк досліджено процеси формування медичного страхування та визначено його роль у забезпеченні соціального захисту громадян України за умов ринкової трансформації економіки; запропоновано визначення медичного страхування та його ринку; проаналізовано напрями удосконалення взаємовідносин суб'єктів медичного страхування; охарактеризовано етапи становлення медичного страхування в Україні; визначено шляхи удосконалення галузі охорони здоров'я за допомогою запровадження бюджетно-страхової медицини [3].

Науковцями Національного медичного університету ім. О.О. Богомольця В.Ф. Москаленко, О.Г. Шекера проаналізовано міжнародний досвід впровадження сучасних інноваційних моделей організації охорони здоров'я та медичного страхування; висвітлено історію виникнення та розвитку страхової справи та

систем охорони здоров'я розвинених країн; розглянуто сучасні підходи до фінансування, організації та надання медичної допомоги у світі [4].

Можна виокремити і роботи юристів. Так, у дисертаційній роботі П.Є. Лівак розкрито сутність правового забезпечення фінансування охорони здоров'я, недоліки чинних нормативно-правових актів, наведено пропозиції щодо їх усунення; розглянуто особливості фінансово-правових відносин у сфері охорони здоров'я, повноваження органів публічної влади щодо фінансування медичної сфери та джерела фінансування галузі [5]. В.Ю. Стеценко у своїй монографії досліджує адміністративно-правові засади запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні [6]. С.Г. Стеценко, В.Ю. Стеценко, Я.М. Шатковський опрацьовують правові засади забезпечення медичного страхування [7]. Реформуванню охорони здоров'я в умовах страхової медицини присвячена монографія В.Ю. Стеценко та Г.М. Токарєва [8].

Варто зазначити, що у світі поступово були сформовані різні моделі систем охорони здоров'я, що передбачають різні джерела фінансування медичних витрат, а саме: страхові внески з обов'язкового та добровільного медичного страхування, кошти державного бюджету тощо (табл. 1).

Узагальнюючи аналіз досліджень і публікацій, зазначимо, що реалістичний аналіз ринку державних медичних послуг в Україні, шляхів його вдосконалення дозволяє побачити не тільки вигоди, позитивні ефекти, але і певні альтернативні витрати можливого ведення обов'язкового медичного страхування (ОМС). Переваги ОМС полягають у зниженні соціальних ризиків, посиленні соціальної захищеності громадян, виключаються випадки відмови їм у медичній допомозі. Реалізується принцип суспільної солідарності і відбувається перерозподіл коштів різних страхувальників на користь захворілих, часто неплатоспроможних людей. Існує, наприклад, суперечність між тим періодом життя, коли люди здатні оплатити медичні послуги (середина життя), і віком, коли їм особливо потрібне лікування (на початку та в кінці життя). Тобто виконується принцип солідарності – багатий сплачує за бідного, здоровий за хворого, молодий за похилого.

Метою цієї статті є аналіз добровільного медичного страхування (ДМС), яке може доповнювати ОМС, а, отже, і сприяти оптимізації медичного страхування в цілому.

Виклад основного матеріалу. Страхування є механізмом управління ризиком. Страховим ризиком в медичному страхуванні є виникнення розладу здоров'я застрахованої особи, пов'язаного з гострим захворюванням, загостренням хронічного захворювання, травмою внаслідок нещасного випадку, який зумовлює

Таблиця 1

Моделі національних систем охорони здоров'я [9]

Країна	Німеччина	Японія	Канада	Франція	Велика Британія	США
Тип моделі	**Соціально-страхова**			**Державна**		**Ринкова**
Частка витрат на охорону здоров'я у ВВП	8,10%	6,60%	8,70%	8,50%	6,00%	14%
Джерело фінансування	ОМС – 60% ДМС – 10% Державний бюджет – 15% Власні кошти громадян = 15%	ОМС – 60% Державний бюджет – 10% Суспільні фонди – 10% Власні кошти громадян – 20%	Федеральні фонди і фонди бюджетів провінцій – 90% Фонди приватних СК і добровільні пожертвування – 10%.	ОМС – 50% ДМС – 20% Державний бюджет – 10% Власні кошти громадян – 20%.	Державний бюджет	Приватне страхування – 40% Власні кошти громадян – 20% Програми для малозабезпечених та людей похилого віку – 40%

Таблиця 2

Показники розвитку медичного страхування в Україні (безперервне страхування здоров'я)

	2013		2014		2014/2013	
Структура страхових премій	Страхові премії, млн грн		Страхові премії, млн грн		Темпи приросту, %	
	валові	чисті	валові	чисті	Валових премій	Чистих премій
	1487,5	1395,7	1625,4	1507,1	9,3	8,0
Структура страхових виплат	Страхові виплати, млн грн		Страхові виплати, млн грн		Темпи приросту, %	
	валові	чисті	валові	чисті	Валових премій	Чистих премій
	1010,4	1010,1	1108,6	1108,5	9,7	9,7
Рівень чистих страхових виплат,%		72,4		73,6		

Складено за даними НАЦКОМФІІНПОСЛУГ

потребу у наданні їй медичних та оздоровчих послуг.

Останнім часом спостерігається позитивна динаміка розвитку медичного страхування, про що може свідчити як зростання зборів страхових платежів, так і досить високий рівень чистих страхових виплат (2014 р. – 33,6% при 26,3% – усього з урахуванням всіх видів страхування) порівняно з іншими видами страхування (табл. 2).

Варто наголосити, що страхова виплата за договором добровільного медичного страхування (ДМС) здійснюється в межах страхової суми шляхом оплати медичних послуг лікувальним установам, які надавали застрахованій особі (ЗО) відповідну допомогу. Наведені у таблиці 1 дані дають можливість зробити висновок як про зростання попиту на послуги з медичного страхування в Україні, так і про досить задовільну їх якість (з огляду на рівень чистих страхових виплат). Хоча, безумовно, є потреби оптимізації програм ДМС. Зупинимося на визначені гострих питань у забезпеченні ДМС.

Зауважимо, що страховим випадком за договором добровільного медичного страхування (ДМС) є звернення застрахованої особи в страхову чи асистуючу компанію (посередник між страховиком, медичним закладом та аптекою, що організує надання застрахованій особі медичної допомоги, передбаченої програмою медичного страхування) за медичною допомогою з приводу гострого захворювання, загострення хронічного захворювання, отриманої травми, отруєння й інших наслідків нещасних випадків з подальшою організацією й наданням послуг у медичних установах України.

Страхові компанії визначають певні обмеження страхування, що безпосередньо впливає на якість страхової послуги (рис. 1).

Слід зазначити, що *програми ДМС*, які пропонуються на ринку страхових послуг містять перелік медичних та оздоровчих послуг певного обсягу та якості, що надаються застрахованій особі згідно з договором страхування (рис. 2). Вони не є стандартними, бо розробляються індивідуально в залежності від потреб споживачів та їх платоспроможності.

За певних умов у програми медичного страхування можуть вводити й опцію «Медикаментозне забезпечення». Забезпечення необхідними для лікування медичними препаратами, засобами медичного призначення на період перебування в стаціонарі, лікування в амбулаторно-поліклінічних умовах та для надання невідкладної допомоги за призначенням лікаря в межах страхової суми. Здійснимо порівняння програм медичного страхування, які на сучас-

Рис. 1. Обмеження в медичному страхуванні

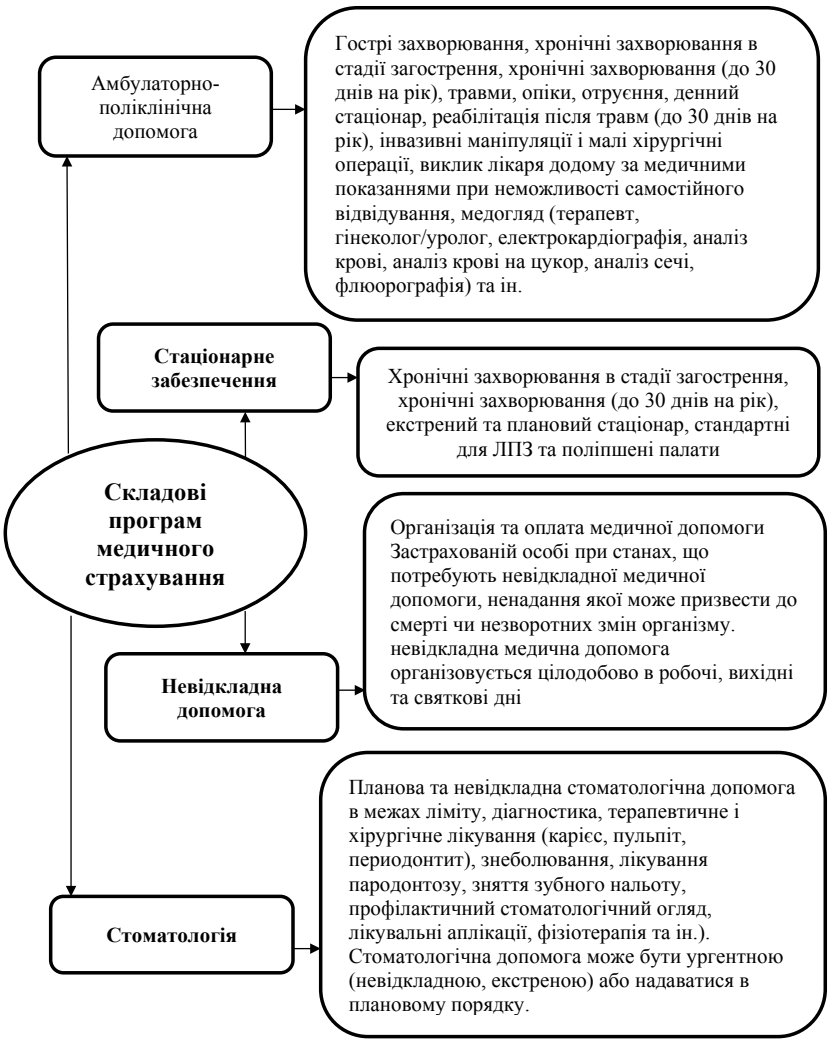


Рис. 2. Основні складові програм медичного страхування

ному етапі можуть викликати інтерес у корпоративного клієнта страховика (табл. 3).

З наведених у таблиці даних очевидно, що основні опції програми абсолютно співпадають. Отже, варто звертати увагу на зміст додаткових опцій, приклад яких для корпоративного клієнта страховика наведено у таблиці 4.

Щодо *обмеження страхування*, то варто зазначити, що застрахованими особами не можуть бути: особи, визнані у встановленому порядку недієздатними; хворі на тяжкі нервові та психічні захворювання (порушення мозкового кровообігу, пухлин головного та спинного мозку, епілепсію, шизофренію); інваліди 1 та 2 групи; особи, визнані інвалідами дитинства та діти-інваліди; ВІЛ-інфіковані та/або хворі на СНІД; хворі на тяжкі (некомпенсовані) форми захворювань (серцево-судинної, видільної, нервової та інших систем (та/або органів) організму людини).

До *обмежень у страхуванні можна віднести і франшизу* (частина збитків, що не відшкодовується страховиком згідно з договором). За договором, частіше може застосовуватися безумовна франшиза в опції «Медикаментозне забезпечення»., тобто певну частку витрат на медикаменти при настанні будь-якого і кожного страхового випадку застрахована особа

Таблиця 3

Порівняння програм медичного страхування

Програма страхування	БАЗОВА ПРОГРАМА	БАЗОВА ПРОГРАМА Plus
Загальна страхова сума на 1 Застраховану особу, грн		
Кількість осіб, що підлягають страхуванню	150	250
Річний страховий платіж на кожну Застраховану особу, грн		
Річний страховий платіж на всіх Застрахованих осіб, грн		
Територія дії договору страхування	Україна	Україна
ОПЦІЇ СТРАХУВАННЯ:		
1. Стаціонарна допомога	Невідкладна, при гострих станах та захворюваннях	Невідкладна, при гострих станах та захворюваннях
Ліміт на послуги	В межах страхової суми	В межах страхової суми
Рівень лікувальних закладів	Державні та відомчі клініки	Державні та відомчі клініки
Палати	Стандартні	Стандартні
Перелік послуг, що надаються в рамках опції		
Невідкладна (ургентна) *госпіталізація до ЛПУ* з Переліку Страховика або до чергового (ургентного) відділення медичного закладу, найближчого до місця настання події, в палати, стандартні для лікувального закладу;	Так	Так
Консервативне та оперативне лікування, в тому числі реанімаційні заходи, анестезіологічне забезпечення (наркоз);	Так	Так
Лікувальні маніпуляції (перев`язки, туалет ран, ін`єкції, блокади та ін.) під час знаходження в стаціонарі;	Так	Так
Перебування у відділенні інтенсивної терапії; використання операційного блоку та післяопераційної палати;	Так	Так
Діагностичні дослідження (лабораторні та інструментальні) за призначенням лікаря;	Так	Так
Консультації та інші професійні послуги медичного персоналу, в тому числі лікарів вузькопрофільної спеціалізації;	Так	Так
Медикаментозне забезпечення при стаціонарному лікуванні з можливістю доставки до стаціонару;	Так	Так
Харчування стандартне для лікувального закладу;	Так	Так
Фізіотерапевтичні процедури з метою лікування основного захворювання;	Так	Так
Транспортування (перевезення) Застрахованої особи в інший ЛПУ за медичними показаннями згідно направлення лікуючого лікаря у випадках неможливості надати необхідну медичну допомогу в даному ЛПУ;	Так	Так
Консультативно-організаційний супровід співробітником Медичного асистансу Страховика (у телефонному режимі).	Так	Так

Таблиця 4

Порівняння програм медичного страхування з урахуванням додаткових опцій

Програма страхування	БАЗОВА ПРОГРАМА	БАЗОВА ПРОГРАМА Plus
Додаткові опції:		
Надання лікаря – куратора колективу	Так	Так
Медичний профілактичний огляд, 1 раз на рік. згідно «Порядку проведення медичних оглядів працівників певних категорій» (Наказ МОЗ № 246від 21.05.2007 та наказ МОЗ № 280 від 23.07.2002 р.) та інших нормативних документів.	Не передбачено	Так, 1 раз на рік
Діагностика *онкологічних захворювань*, що вперше виникли за період дії Договору страхування	Так, в межах загального корпоративного ліміту у розмірі X грн, але не більше 10% від сплаченого страхового платежу	
Діагностика та перший курс лікування *туберкульозу та цукрового діабету*, що вперше виникли в період дії договору страхування		
Лікування злоякісних новоутворень, що вперше виникли в період дії договору страхування (включаючи оперативне втручання, 1-й курс хіміотерапії, радіологічне лікування)		

бере на своє покриття. Наявністю та розміром франшизи на медикаменти послуги з медичного страхування, які пропонуються в Україні, можуть якісно відрізнятися. До того ж страховики можуть обмежувати медикаментозне забезпечення виключно ліками національних фармацевтичних компаній. Отже, якість медичного страхування пов'язана зі станом фармацевтичного ринку.

Висновки. Страхування є механізмом управління ризиками виникнення розладу здоров'я застрахованої особи, пов'язаного з гострим захворюванням, загостренням хронічного захворювання, травмою внаслідок нещасного випадку, який зумовлює потребу у наданні їй медичних та оздоровчих послуг. Програми добровільного медичного страхування, які пропонуються на ринку страхових послуг, не є стандартними, бо розробляються індивідуально в залежності від потреб споживачів та їх платоспроможності, вони містять перелік медичних та оздоровчих послуг певного обсягу та якості, що надаються застрахованій особі згідно з договором страхування.

При забезпеченні медичного страхування пропонується на вибір клієнта програми повного медичного обслуговування: лабораторно-діагностичні дослідження; консультативна профільна допомога; амбулаторно-поліклінічне лікування; швидка медична допомога; стаціонарне лікування; оперативна хірургічна допомога; стоматологічна допомога; забезпечення медикаментами.

На якість послуги з медичного страхування впливають складові та зміст програм медичного страхування, які є невід'ємною частиною певного договору; обмеження страхування, які передбачені певним договором; встановлення франшизи на медикаментозне забезпечення та обмеження його певними фармкомпаніями; обмеження відповідальності страховиків по певним випадкам через їх виключення із страхового покриття.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державне управління системою охорони здоров'я на засадах загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування [Текст] : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / Т.В. Педченко ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К., 2004. – 20 с.
2. Медичне страхування в фінансовому забезпеченні соціальних гарантій населенню [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / О.Є. Губар ; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки». – К., 2004. – 20 с.
3. Медичне страхування та його роль у забезпеченні соціального захисту громадян [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Т.І. Стецюк ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2009. – 18 с.
4. Медичне страхування – актуальна проблема військової медицини: стан і перспективи [Текст] : інформ.-аналіт. зб. / В.Ф. Москаленко, О.Г. Шекера ; Нац. мед. ун-т ім. О.О. Богомольця. – К. : ВД ЕКМО, 2008. – 330 с.
5. Правове забезпечення фінансування охорони здоров'я в Україн і [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / П.Є. Лівак ; Нац. ун-т держ. податк. служби України. – Ірпінь, 2010. – 21 с.
6. Стеценко В.Ю. Обов'язкове медичне страхування в Україні (адміністративно-правові засади запроваддження) [Текст] : монографія / В.Ю. Стеценко. – К. : Атіка, 2010. – 318 с.
7. Стеценко С.Г. Медичне право України (правові засади забезпечення медичного страхування) [Текст] / С.Г. Стеценко, В.Ю. Стеценко, Я.М. Шатковський. – К. : Атіка, 2010. – 206 с.
8. Стеценко В.Ю. Медичне право України (реформування охорони здоров'я в умовах страхової медицини) [Текст] : монографія / Стеценко В.Ю., Токарєв Г.М. – К. : Атіка, 2012. – 142 с.
9. Головнина Н.В. Экономические модели национальных систем здравоохранения // Муниципальная экономика. – 2001. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : korunb.nlr.ru›query_info.php.

УДК 336.221.264

Новік О.І.
магістр спеціальності «Оподаткування»
Національного університету державної податкової служби України

ТЛУМАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ» У ВІТЧИЗНЯНІЙ ТА ЗАРУБІЖНІЙ ЛІТЕРАТУРІ

INTERPRETATION OF THE TERM "TAX BURDEN" IN DOMESTIC AND FOREIGN LITERATURE

АНОТАЦІЯ

Розглянуто та проаналізовано трактування поняття «податкове навантаження» з якісної та кількісної сторін. За результатами аналізу виявлено, що єдиного підходу до роз'яснення серед вчених-економістів не має. Визначено недоліки тлумачень та сформовано авторське визначення податкового навантаження, яке в подальшому буде використовуватись для формування єдиної методики розрахунку податкового тиску як в Україні, так і в зарубіжних країнах.

Ключові слова: податкова політика держави, податкове навантаження, валовий національний продукт, валовий внутрішній продукт, соціально-економічний розвиток.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены и проанализированы трактовки поняття «налоговая нагрузка» с качественной и количественной сторон. По результатам анализа обнаружено, что единого подхода к разъяснению среди ученых-экономистов нет. Определены недостатки толкований и сформировано авторское определение налоговой нагрузки, которое в дальнейшем будет использоваться для формирования единой методики расчета налогового давления как в Украине, так и в зарубежных странах.

Ключевые слова: налоговая политика государства, налоговая нагрузка, валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, социально-экономическое развитие.

ANNOTATION

In the article the interpretation of the conception of "tax burden" have been reviewed and analyzed from the qualitative and quantitative aspects. According to our analysis it is clear that there is no a unified approach to explaining this category among academic economists. Identify shortcomings of different interpretations and formed author's own definition of the tax burden, which in future will be used for the formation of a uniform method of calculating the tax burden in Ukraine and abroad.

Keywords: state tax policy, tax burden, gross national product, gross domestic product, socio-economic development.

Постановка проблеми. Створення ефективної податкової системи є вкрай важливим для України, особливо під час економічних та політичних перетворень, бо саме податки є основним джерелом доходів держави та важливим економічним інструментом стимулювання та регулювання виробництва, забезпечення соціальних гарантій та стимулювання ділової активності.

Історія розвитку вітчизняної системи оподаткування свідчить про те, що податки можуть бути не лише джерелом наповнення бюджетів різних рівнів, а й інструментом регулювання тих чи інших соціально-економічних процесів – перерозподілу доходів між членами суспільства, стимулювання окремих видів господарської діяльності та обмеження розвитку інших тощо. Свідоме використання державою податків для досягнення певної мети проходить у рамках її податкової політики.

Нині акцент у податковій політиці робиться на фіскальній функції, а її регулююча та стимулююча функції мінімізовані, тому проблема оптимізації податкової політики лишається однією з найактуальніших у процесі становлення ринкових відносин і забезпечення економічного зростання України. Фіскальний вплив податкової системи на економіку країни можна оцінити за допомогою показника податкового навантаження, який формується шляхом поєднання показників окремих податків. Шляхом регулювання кількості податків, ставок податків, баз оподаткування держава формує загальний обсяг податкового навантаження, збільшує його або зменшує. Саме тому поняття «податкове навантаження» набуває особливого значення та актуальності в сьогоденній ситуації країни.

Дослідження цього процесу є вихідною базою проведення податкових реформ, розвитку векторів впливу податків, виявлення сфер надлишкового податкового тиску та обґрунтування оптимального рівня податкового навантаження, який дасть змогу задовольнити потреби соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розуміння податкового навантаження є актуальною і широко висвітлюється у науковій літературі. Цій темі присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні науковці: С. Барулін, Н. Берч, В. Білостоцька, А. Бризгалін, О. Годованець, О. Кірова, В. Корнус, М. Крейніна, Н. Левченко, І. Майбуров, Т. Меркулова, В. Пансков, У. Петті, А. Сміт, А. Соколов, А. Соколовська, В. Федосов, О. Фрадинський, Д. Черник, та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дискусійність багатьох теоретичних положень та практична значимість результатів трактування поняття «податкове навантаження» вимагає подальшого аналізу та вдосконалення шляхом формулювання єдиного концептуального визначення даного поняття.

Метою роботи є проведення аналізу різних бачень щодо сутності податкового навантаження, що є необхідним для подальшого дослідження та систематизації методик розрахунку податкового навантаження як на макрорівні, так і на мікрорівні.

Таблиця 1

Кількісна характеристика поняття «податкове навантаження»

Автор	Запропоноване визначення
У. Петті [29]	Податкове навантаження – це загальна сума коштів, яку необхідно мобілізувати до державної казни у вигляді податків.
А. Сміт [26]	Розглядав податкове навантаження в аспекті взаємозв'язків між рівнем податкового тягаря та бюджетними доходами.
Ф. Юсті [10]	Податкове навантаження – це співвідношення між бюджетом та національним доходом держави.
Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський, О.Б. Стародубцева (Новий економічний словник) [24]	Податковий тягар – 1) міра, ступінь, рівень економічних обмежень, створюваних відрахуванням коштів на сплату податків, відволіканням їх від інших можливих напрямів використання; 2) у широкому розумінні слова – тягар, який накладається будь-яким платежем.
Фінансовий словник [31]	Податкове навантаження – питома вага усіх податкових платежів за певний час (фінансовий рік) у величині валового доходу платника податків.
Д.Г. Черник [33], А.В. Бризгалін [6]	Податковий тягар – найбільш узагальнюючий показник, що характеризує роль податків у житті суспільства і держави; величина характеризує частку податкових відрахувань у загальному обсязі виробництва і доходів, похідна величина від реалізованої моделі ринкової економіки, що визначається як відношення податкових зборів до сукупного національного доходу.
В.О. Білостоцька [4]	Податкове навантаження-частка створеного продукту, що вилучається на користь держави, шляхом оподаткування.
С.В. Барулін [2]	Податкове навантаження – фінансове поняття, яке характеризує у відносній формі ту частину вартості виробленого суспільного продукту, що розподіляється і перерозподіляється в дохід держави опосередковано через механізми оподаткування. Він оцінює податкове навантаження з 2 позицій: 1) як форму монопольної ціни сукупних суспільних благ; 2) як розрахунковий показник кількісного виміру цінових параметрів оцінки послуг, наданих державою.
П.Т. Колісніченко [14]	Податкове навантаження – частина підприємницького доходу, яка безповоротно вилучається державою через систему податків і зборів.
Т.В. Меркулова [20]	Податкове навантаження відображає витрати економічних суб'єктів у зв'язку з оподаткуванням.
В.Г. Баранова, О.Є. Дубовик [1]	Податкове навантаження – це узагальнюючий показник, що характеризує частину прибутку фізичних та юридичних осіб, яка перерозподіляється через державний бюджет.
О.А. Кірова [13]	Абсолютне податкове навантаження – сума всіх фактично перерахованих у бюджет податкових платежів і страхових внесків, а також суми недоїмок і пені на них, (ПДФО при розрахунку не враховується) та відносне податкове навантаження – відношення її абсолютної величини до новоствореної вартості.
В.М. Пансков [22]	Податковий тягар на населення в цілому є відношенням усіх сплачених податків на душу населення до середнього доходу населення країни, враховуючи грошову оцінку отриманих ним матеріальних благ.
С.А. Іванов [11]	На макроекономічному рівні податковий тягар (податковий гніт) – це узагальнений показник, що характеризує роль податків у житті суспільства і визначається як відношення загальної суми податкових зборів до сукупного національного продукту (або частка податків у ВВП). Для окремого працівника (сім'ї) показник податкового тягаря розраховується як відношення всіх сплачуваних податків до всіх одержуваних доходів, включаючи грошову оцінку натуральних благ.
К.С. Фуга [32]	На макроекономічному рівна податкове навантаження – це сума виплачених обов□язкових платежів на користь держави у ВВП країни та визначається як відношення загальної суми податкових платежів до ВВП. На мікрорівні, тобто на рівні підприємства, податкове навантаження – це відношення суми сплачених податків до чистого прибутку суб'єкта господарювання.
О.М. Тищенко, А.О. Эніна-Березовська [30]	Податкове навантаження – це відносний показник, який дає змогу оцінити частку активів, яку підприємству потрібно віддати у вигляді податку.
Т.Ф. Юткина [34]	Комплексна характеристика, яка окрім співвідношення нарахованих податків і доходів підприємства, характеризує кількість податків та інших обов'язкових платежів, структуру податків та механізм їх сплати.

Авторська розробка

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття податкового навантаження виникло одночасно з найбільш ранніми згадками про податки в історичних джерелах.

Починаючи від класиків економічної теорії до сьогодення, вивчається проблема податкового навантаження з метою створення ефективної, стабільної та, як наслідок, конкурентоспроможної податкової системи країни.

У наукових працях можна зустріти різні підходи до визначення «податкового навантаження», що ускладнює розуміння цього поняття та призводить до виникнення різних методик розрахунку показника податкового навантаження. Наприклад, сучасний термінологічний апарат оперує поняттями, такими як податковий тягар, податкове навантаження, податковий тиск, рівень оподаткування. Аналіз наукових літературних джерел свідчить про наявність значної кількості наведених понять, а також різних методик розрахунку та визначення впливу податків на фізичних осіб, суб'єктів господарювання та державу.

Головною ідеєю наукового дослідження є створення універсального показника податкового навантаження, що надасть можливість порівнювати рівень оподаткування в різних галузях народного господарства як в межах однієї країни, так і з зарубіжними країнами.

Поняття «податковий тягар» одночасно виникло з введенням податків. У XVIII ст. А. Сміт провів дослідження економічної залежності між надходженням коштів до державного бюджету і рівнем податкового навантаження. У результаті отримана аксіома, яка стверджує, що від зниження податкового навантаження держава залишиться у виграші, оскільки з'являються вивільнені кошти, від вкладення яких можна отримати додатковий прибуток і відповідно додатковий податок [10].

У сучасній економічній літературі підходи до визначення поняття «податкове навантаження» відрізняються за економічним змістом. При визначенні сутності податкового навантаження виділяють дві сторони: якісну та кількісну. Розглянемо кожну з них більш детально.

Кількісну оцінку цьому показнику вчені-економісти намагалися дати давно. Вперше це вдалося німецькому економісту Ф. Юсти, який дав визначення цього терміна на макрорівні і показав співвідношенням між державним бюджетом і національним доходом цієї ж держави [11].

У таблиці 1 наведені визначення податкового навантаження з кількісної сторони, які згруповані за різними напрямками.

Аналізуючи вищезазначені тлумачення поняття, можна зробити висновок, що єдиного тлумачення податкового навантаження не існує. Розбіжність вчених у трактуванні цього визначення є очевидною. Одні за основу беруть доходи платника податків, інші, навпаки, – його витрати. Деякі звертають увагу тільки на загальну суму податків, сплачених до бюджету, інші співставляють їх з ВВП або ВНП за умови розгляду податкового навантаження на макрорівні, в той час як на макрорівні податкове навантаження співвідносять до валових доходів платників.

Отже, на основі таких висновків можемо узагальнити та вивести підходи трактування сутності податкового навантаження з кількісної сторони.

Таблиця 2

Підходи до трактування сутності податкового навантаження з кількісної сторони

Трактування податкового навантаження	Автори
Загальна сума коштів, сплачених на користь держави	У. Петті, Оксфордський тлумачний словник
Узагальнюючий показник,що характеризує роль податків у житті суспільства і держави	А.В. Бризгалін, Д.Г. Черник, С.А. Іванов.
Частина підприємницького доходу, що вилучається на користь держави	П.Т. Колісніченко, В.Г. Баранова, О.Є. Дубовик
Витрати економічних суб'єктів у зв'язку з оподаткуванням	Т.М. Меркулова
Форма монопольної ціни сукупних суспільних благ	С.В. Барулін, К. Віксель

Авторська розробка

Особливу увагу заслуговує визначення С.В. Баруліна [2] та шведського економіста К. Вікселя, які стверджують, що податкове навантаження – це форма монопольної ціни сукупних суспільних благ. Неможна з ним не погодитись, бо, дійсно, тільки держава в особі органів державної влади може визначати та встановлювати податки, збори та платежі, які необхідно сплачувати всім громадянам держави до бюджету країни. Як ми знаємо, податок – це обов'язковий, безумовний платіж, тобто апріорі, громадянин країни не може відмовитись від сплати податків, а значить – податкове навантаження буде переслідувати кожну людину на протязі всього життя. Але, незважаючи на те, чи законослухняний громадянин чи ні, людина отримує суспільні блага і користується ними кожен день (дороги, медицина, школи, дитсадки, парки та інше). Тому можна сказати, що необхідність встановлення ціни суспільних благ є виправданою. Головне питання, в якому розмірі.

Наприклад, П. Самуельсон підтверджує примусовий характер оподаткування і відсутність зв'язку між вигодами окремого громадянина та тими податками, які він сплачує державі [25].

К. Віксель водночас наполягає на раціональному розподілі фіскального тягаря між окремими платниками, дотриманні еквівалентності між сумою сплачених податків та отриманими від держави послугами й благами. Податки, за його твердженням, не повинні порушувати добробут окремих соціальних груп; якщо за

рахунок державних послуг добробут окремих верств населення не підвищується, то вони мають бути звільнені від податків. Загалом теоретичні висновки К. Вікселя істотно вплинули на розвиток податкових фінансів і лягли в основу формування сучасної бюджетно-податкової моделі Швеції та інших скандинавських країн з високим (понад 50%) рівнем централізації ВВП у державному бюджеті. Вчення К. Вікселя продовжив його співвітчизник Е. Ліндаль. Останній розглядає податки як своєрідну плату за державні суспільні послуги [5].

Послідовник А. Сміта Ж. Сісмонді писав: «У кожному доході завжди є частина, яка повинна залишатися недоторканною, яку фіск не може торкнутися без того, щоб не зберегти об'єкти оподаткування і позбутися в майбутньому своїх ресурсів» [23].

Тобто основоположники економічної думки підтверджують необхідність оплати, наданих державою благ у такому розмірі, щоб не задати шкоди діяльності фізичних осіб та суб'єктів господарювання, і водночас не позбутися головного ресурсу доходів державного бюджету.

Цікаві тлумачення податкового навантаження і з якісної сторони (табл. 3).

Якщо провести порівняльний аналіз наведених визначень, можна стверджувати, що автори різняться думками щодо трактування поняття «податкове навантаження» з якісної сторони. Деякі автори акцентують увагу на абсолютних величинах податкового навантаження, інші оцінюють навантаження з позицій впливу податків, треті – саме на ефектах від такого впливу. Всі три напрями дуже близькі, але найбільш точніше визначення дає А.М. Соколовська [28].

Таблиця 3

Якісна характеристика поняття «податкове навантаження»

Автор	Запропоноване визначення
Ю.М. Кушнірчук [16]	Податкове навантаження є важливим фіскальним показником, що характеризує сукупний вплив податків на економіку країни загалом чи на окремих суб'єктів господарювання, тобто, фактично, є показником ефективності бюджетно-податкової політики.
М.А. Новіков [21]	Податкове навантаження – це міра впливу податкових платежів на фінансовий стан підприємства.
Фінансово-кредитний економічний словник [9]	Податкове навантаження як економічна категорія є узагальненою характеристикою податкової системи країни, вказуючи на вплив податків на окремого платника або народне господарство в цілому, а також на кількісну оцінку такого впливу.
А.М. Соколовська [28]	Податкове навантаження (тягар) – це ефекти впливу податків на економіку в цілому та на окремих її платників, пов'язані з економічними обмеженнями, що виникають у результаті сплати податків і відволікання коштів від інших можливих напрямів їх використання.
І.А. Майбуров [18]	Податкове навантаження – це міра, ступінь, рівень економічних обмежень, що виникають внаслідок відрахування грошових засобів на сплату податків, відволікання їх від інших можливих напрямків використання.
О.В. Годованець [8]	Податкове навантаження – узагальнена характеристика діяльності податкової системи держави, яка показує, як податки впливають на фінансовий стан платників податків або на народне господарство в цілому.
Н.В. Ярова [35]	Податкове навантаження – показник, що найбільшою мірою характеризую взаємодію фіскальної та регулюючої функцій податків, а також ступінь централізації та усуспільнення ВВП і його складових, який, з одного боку, містить відбиток суб'єктивних дій уряду, а з другого, – відображає об'єктивні ринкові закономірності, особливості економічної моделі та досягнутий рівень соціально-економічного розвитку країни.
П.Ю. Буряк, Х.В. Кулинич [7]	Податкове навантаження – фіскальний показник, що характеризує вплив податків на соціально-економічний розвиток держави чи на окремих суб'єктів господарювання у результаті взаємодії податкової системи та людини.
Н.Я. Берч [3]	Податкове навантаження – показник ефективності рівня втручання держави через податки в діяльності платників.
М.Н. Крейнина [15]	Під податковим навантаженням розуміють міру впливу податкових платежів на фінансове становище підприємства.
Х.З. Махмудов, В.Є. Тараненко[19]	Для фізичних осіб податковим тягарем є погіршення їхнього добробуту, викликане сплатою податків, некомпенсоване наданими суспільними благами.
Н.М. Левченко [17]	Податкове навантаження – показник ефективності податкової політики, який впливає на наповнення державних доходів, рівень податкових надходжень у структурі ВВП і відповідно частку ВВП на душу населення.
О.О. Соколов [27]	«..із приватногосподарської точки зору під вагою або тягарем оподаткування треба розуміти ті матеріальні втрати і той ступінь позбавлення, з якими буває пов'язана для платника сплата податку».
К. Брауер [36]	Податкове навантаження – це пред'явлення певною публічною одиницею вимоги до податкової платоспроможності населення шляхом примусових зборів.

Авторська розробка

Із погляду ефективності автори також мають відмінності у визначенні: одні вчені-економісти акцентують увагу на ефективності рівня втручання держави, інші – на ефективності податкової політики, а Ю.М. Кушнірчук [16] зазначає, що податкове навантаження – це показник ефективності бюджетно-податкової політики, з чим ми погодитись не можемо, оскільки навіть при високому податкового навантаженні, наприклад в країнах Європи, рівень ефективності буде високим, тоді як в Україні ситуація протилежна і такий стан пояснюється різним соціально-економічним розвитком країни. Тому єдиний критерій ефективності вивести ми не можемо, оскільки для кожної країни він буде різним, з цього можна зробити висновок, що податкове навантаження не може бути показником ефективності (саме за умови виявлення єдиного визначення податкового навантаження).

Н.Я. Берч [3] визначає податкове навантаження як ефективність втручання держави в діяльність платників податків. Звідси можна зробити висновок, що чим більший буде показник податкового навантаження, тим більша ефективність втручання держави. Але ми можемо стверджувати, що на практиці буде навпаки: високий рівень навантаження буде показником неефективності дій держави та податкової системи саме для України за умови незмінної ситуації на законодавчому рівні.

Не можемо погодитись і з визначенням П.Ю. Буряка та Х.В. Кулинича [7], які зауважують на взаємодії податкової системи та людини. Людина може взаємодіяти із представниками органів влади, зокрема Державною фіскальною службою, але не з податковою системою. Тільки результати дії податкової системи можуть впливати на людину в частині загальної суми податків, які необхідно сплатити до бюджету.

О.О. Соколов [27] пише: «Але якщо ми хочемо обчислити саме податкове навантаження, то нам потрібно насамперед окреслити коло тих зборів, які ми відносимо до розряду податкових. При цьому ми повинні прагнути до того, щоб як у межах кожної даної країни (за різні періоди часу), так і в інших країнах коло таких зборів було окреслено з можливо більшою точністю і можливо великим одноманітністю, так як тільки за цієї умови обчислення тяжкості обкладання виявиться порівнянним». Тому зрозуміло, що при розрахунку податкового навантаження необхідно враховувати всі податки.

Також існують інші трактування, які більш детально наведені у таблиці 4.

Отже, ми розглянули та проаналізували податкове навантаження з двох аспектів: якісного та кількісного. Ми дійшли до висновку, що вчені по-різному трактують поняття «податкове навантаження» і різний економічний зміст вкладають в нього.

На нашу думку, найзмістовнішу оцінку податкового навантаження дала Н.В. Ярова [35], яка відобразила, як формується податкове навантаження та які саме чинники впливають на його рівень.

Таблиця 4

Підходи до трактування поняття «податкове навантаження» з якісної сторони

Трактування податкового навантаження	Автори
Узагальнена характеристика діяльності податкової системи держави	О. Годованець, А.Г. Грязнова
Сукупний вплив податків	П.Ю. Буряк, Х.В. Кулинич
Міра впливу податкових платежів	М.А. Новіков, М.Н. Крейнина
Ефекти впливу податків	А.М. Соколовська
Міра,ступінь, рівень економічних обмежень	І.А. Майбуров, А.А. Соколов
Взаємодія фіскальної і регулюючої функцій податків	Н.В. Ярова
Погіршення добробуту платників податків	Х.З. Махмудов, В.Є. Тараненко
Показник ефективності податкової політики	Н.М. Левченко
Показник ефективності рівня втручання держави	І. Берч
Показник ефективності бюджетно-податкової політики	Ю.М. Кушнірчук
Вимоги до податкової платоспроможності населення	К. Брауер

Авторська розробка

Висновки. Податкове навантаження має величезне значення для економіки і полягає у тому, що [10]:

– цей показник використовується при порівнянні з відповідним показником інших країн, за результатами якого приймається рішення про проведення певних реформ в оподаткуванні;

– кількісна оцінка податкового навантаження активно використовується державою в розробці відповідної політики. При введенні нових податків, зміні їх ставок, внесення змін до податкові пільги держава проводить постійний моніторинг результатів, вносить зміни, у разі виникнення негативного впливу на економіку уряд повинен відреагувати відповідним чином;

– цей показник може бути використаний як індикатор поведінки суб'єктів господарювання. Саме від його величини залежить здатність підприємства розширювати своє виробництво або вкладати інвестиції;

– на загальнодержавному рівні податкове навантаження використовується для соціальної політики держави. Саме орієнтуючись на його значення, держава рівномірно може розподілити його між різними соціальними групами.

Отже, держава при визначенні рівня податкового навантаження має серйозно підходити до питання кількості податків, ставок, бази оподаткування і, що найбільш важливо,

до рівня розвитку держави та рівня заробітних плат в країні, оскільки, як каже К. Брауер [36], «пред'явлення вимоги до податкової платоспроможності населення» в момент соціального зубожіння, економічної кризи, масових скорочень та знецінення гривні може негативно відзначитись на економіці країни та довірі населення до держави, головного елемента будь-яких відносин».

Тому з метою подальшого правильного трактування і обрахунку податкового навантаження на суб'єктів господарювання та державу в цілому під податковим навантаженням необхідно розуміти сукупність обчислених у грошовому виразі всіх податків і зборів, обов'язок сплати яких покладено чинним законодавством на платника податків у зв'язку з вчиненням ним конкретних фінансово-господарських операцій, що утворюють загальну суму коштів, що підлягають вилученню до державного бюджету протягом податкового періоду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баранова В.Г. Влияние налоговой нагрузки на развитие предпринимательства / В.Г. Баранова, О.Е. Дубовик // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2013. – № 1(60). – С. 5–30.
2. Барулин Ю.М. Теория и история налогообложения : учебное пособие / Ю.М. Барулин. – М. : Экономистъ, 2006. – 319 с.
3. Берч Н.Я. Податкове навантаження як окрема економічна категорія: теоретична сутність та спроби обрахунку / Н.Я. Берч // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 2(43). – С. 111–118.
4. Білостоцька В.О. Податкове навантаження в Україні / В.О. Білостоцька, В.О. Острівецький // Фінанси України : науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал Міністерства фінансів України. – 2002. – № 12. – С. 75–79.
5. Благун І.Г. Передумови виникнення і тенденції становлення податкового механізму ринкової економіки / І.Г. Благун, М.І. Когут, Л.А. Склярська // Наукові записки [Української академії друкарства]. – 2013. – № 4. – С. 8–24.
6. Брызгалин А.В. Налоги и налоговое право / А.В. Брызгалин. – М. : Аналитика-пресс, 1999. – 608 с.
7. Буряк П.Ю. Історичний аспект та сутність податкового навантаження як економічної категорії / П.Ю. Буряк, Х.В. Кулинич // Наука й економіка. – 2014. – № 3(35) – С. 207–214.
8. Годованець О.В. Податкове навантаження: важливий чинник соціально-економічної стратегії держави / О.В. Годованець, Т.Я. Маршалок // Економічний аналіз : зб. наук. праць каф. екон. аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. – 2008. – № 3. – С. 85–89.
9. Грязновая А.Г. Финансово-кредитный экономический словарь / под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика. – 2004. – 609 с.
10. Жидкова Е.Ю. Налоги и налогообложение / Е.Ю. Жидкова. – 2-е изд., перероб. и доп. – М. : Эскимо, 2009. – 480 с.
11. Иванов С.А. Налоги и налогообложение : учебное пособие / С.А. Иванов. – Тамбов : Тамб. Госта, 2005. – 80 с.
12. Канцур І.Г. Теоретичні засади податкового навантаження / І.Г. Канцур // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 3(50). – С. 77–82.
13. Кирова Е.А. Методология определения налоговой загрузки на хозяйствующие субъекты / Е.А. Кирова // Финансы. – 1998. – № 9. – С. 27–35.
14. Колісніченко П.Т. Методичні підходи до розрахунку податкового навантаження на мікроекономічному рівні / П.Т. Колісніченко // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії : зб. наук. праць. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 1(18). – С. 49–55.
15. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М.Н. Крейнина. – М. : ИКЦ «ДИС», 1997. – 224 с.
16. Кушнірчук Ю.М. Оптимізація рівня фіскального навантаження з метою економічного убезпечення держави // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20/11. – С. 161–169.
17. Левченко Н.М. Систематизація методик оцінки податкового навантаження на суб'єктів господарювання / Н.М. Левченко // Сталий розвиток економіки. – 2010. – № 6. – С. 270–275.
18. Майбуров И.А. Теория налогообложения: продвинутый курс : учеб. для магистрантов / И.А. Майбуров, А.М. Соколовская. – М. : ЮНИТИ-ДАНА. – 2011.
19. Махмудов Х.З. Оптимізація податкового навантаження у системі заходів державного регулювання економіки / Х.З. Махмудов, В.Є. Тараненко // Наукові праці. – 2011. – № 2(3). – С. 233–239.
20. Меркулова Т.В. Налоговое поведение: институциональные аспекты анализа / Т.В. Меркулова // Проблемы современной экономики и институциональная теория. Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – 2005. – № 89-3. – С. 159–165.
21. Новіков М.А. Порівняльний аналіз методик визначення податкового навантаження та шляхи їх удосконалення / М.А. Новіков // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 2. – С. 284.
22. Пансков В.М. Налоги и налогообложение в РФ : ученик для вузов / В.М. Пансков. – М. : МЦФЭР, 2006. – 592 с.
23. Пушкарева В. История финансовой мысли и политики налогов / В. Пушкарева. – М. : Инфра-М, 1996. – 192 с.
24. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., исправ. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 479 с.
25. Самуэльсон Пол А. Экономика : ученик / Самуэльсон Пол А. ; в сокр. пер. с англ. – Севастополь : Ахтиар, 1995. – 384 с.
26. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; пер. з англ. О. Васильєвої ; ред. Є. Литвин. – К. : Port-Royal. – 594 с.
27. Соколов А.А. Теория налогов / А.А. Соколов. – М. : ЮрИнфоР-Пресс, 2003. – 656 с.
28. Соколовська А.М. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А.М. Соколовська // Економіка України. – 2006. – № 7. – С. 4–12.
29. Антология экономической класики : в 2-х т. / сост. И.А. Столяров. – М. : МП «Эконов»,«Ключ», 1993. – 475 с. – 1 т.
30. Тищенко О.М. Визначення податкового навантаження на підприємства коксохімічної промисловості [Електронний ресурс] / О.М. Тищенко, А.О. Єніна-Березовська. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2011_1/part2/37.PDF.

31. Оксфордский толковый словарь. – М. : Весь Мир, 1997. – 496 с. – (Слово «Финансы»).
32. Фуга К.С. Вплив податкового навантаження на діяльність підприємств / К.С. Фуга // Проблеми економіки, менеджменту та сільської кооперації : матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. – 2015. – С. 396.
33. Черник А.А. Сравнительный анализ методик расчета налоговой нагрузки организации / А.А. Черник // Социально-антропологические проблемы информационного общества. – 2013. – № 1. – С. 35.
34. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение : ученик / Т.Ф. Юткина. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 429 с.
35. Ярова Н.В. Податкове навантаження та його оцінка розвитку : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец.08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н.В. Ярова ; Інститут економіки та прогнозування національної академії наук України. – К., 2010. – 21 с.
36. Brauer K. Steuerbelastungsvergleiche / K. Brauer // Handwörterbuch der Staatswissenschaften. – 4 изд., т. VII. – 1087 с.

УДК 336.226.231

Павлій А.С.
аспірант
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України

ОСНОВНІ КОНЦЕПЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ ЗЕМЛІ ТА ЇХ ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ

THE MAIN CONCEPTIONS OF LAND TAXATION AND PRACTICAL IMPLEMENTATION OF THEM

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу основних концепцій оподаткування землі, що використовуються у світовій практиці. Розглянуто особливості кожної з концепцій, що розкривають землю як об'єкт оподаткування. Особливу увагу відведено дослідженню розвитку теорії оподаткування землі.

Ключові слова: земельний податок, податок на нерухомість, майнові податки, ринкова вартість, орендна вартість.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу основных концепций налогообложения земли, используемых в мировой практике. Рассмотрены особенности каждой из концепций, раскрывающих землю как объект налогообложения. Особое внимание уделено исследованию развития теории налогообложения земли.

Ключевые слова: земельный налог, налог на недвижимость, имущественные налоги, рыночная стоимость, арендная стоимость.

ANNOTATION

The article is devoted to the analysis of the main conceptions of land taxation which are used in the world practice. The features of each of the conceptions that unfold land as object of taxation are considered. A special attention is given to research of historical development of the land taxation theory.

Keywords: land tax, real estate tax, property taxes, market value, rental value.

Постановка проблеми. Формування, становлення та розвиток концепцій майнового оподаткування, зокрема оподаткування землі, тісно пов'язані з дослідженням історичного досвіду існування земельного податку. Саме на підставі аналізу історичного розвитку теорії оподаткування землі можна обґрунтувати перехід від оподаткування земельної ренти до оподаткування нерухомого майна та визначити основні концепції земельного оподаткування, які мають місце у сучасній світовій практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема земельного оподаткування розглядалася в роботах багатьох зарубіжних дослідників та економістів. Так, R. Bird та E. Slack [1] проводили порівняльний аналіз систем земельного оподаткування країн ЄС, зазначаючи, що у більшості з них земля оподатковується разом з розташованими на ній поліпшеннями. Економічну ефективність оподаткування вартості землі досліджували E. Mathis, C. Zech [2], J. Youngman [3] та R. Netzer [4], стверджуючи, що на відміну від інших податків оподаткування вартості землі не робить викривлюючого впливу на ухвалення економічних рішень і, отже, не знижує ефективності ринкової економіки. Досвід оподаткування землі декількома податками було розглянуто в роботі Chunli Shen, Qian Wang, Heng-fu Zou [5]. Переваги та недоліки оподаткування землі у складі податку на нерухомість досліджували також вітчизняні та російські науковці, серед яких А. Проніна [6], М. Карлін, Н. Бобох [7], В. Прокопенко [8] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що закордонні дослідники та економісти у своїх роботах досліджували особливості кожної з існуючих концепцій майнового оподаткування, невирішеним залишається питання про те, чи можна використовувати пропоновані підходи до оподаткування землі у вітчизняному земельному законодавстві.

Постановка завдання. У зв'язку із зазначеним метою даної статті є проведення аналізу основних концепцій майнового оподаткування, та зокрема оподаткування землі, що існують у світі, визначення особливостей та сфери дії кожної з них, а також обґрунтування можливості впровадження закордонного досвіду у вітчизняну практику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепції оподаткування землі формувалися протягом багатьох століть ще з часів виникнення сільського господарства. Оподаткування землі спочатку було засновано на принципі поділу виробленого продукту під час врожаю, тобто інакше кажучи земельний податок стягувався не у грошовій, а у натуральній формі. З розвитком торгових відносин та оброблювальної промисловості земля стала основним джерелом сплати різноманітних податків і зборів та відігравала ключову роль у народному господарстві.

Багато економістів класичної і неокласичної шкіл, включаючи А. Сміта, Дж.Ст. Мілля, Р. Госсена, А. Маршалла, Л. Вальраса, Дж. Коммонса, А. Пігу, Р. Хотеллінга, досліджували оподаткування землі з наукової точки зору протягом кількох століть, зазначаючи, що земля є найкращим об'єктом оподаткування [9].

Отже, еволюція економічної думки з питання майнового оподаткування, зокрема оподаткування землі, свідчить про формування деяких

трансформацій, що знайшли відображення у сучасній практиці оподаткування нерухомості:

- по-перше, поступове розширення об'єктів оподаткування від земельних ділянок до будівель, споруд та інших поліпшень, які на них розташовані;
- по-друге, обґрунтування того, що платниками земельного податку мають виступати землевласники, оскільки саме вони є бенефіціарними отримувачами доходу;
- по-третє, фокусування на вартості землі, яка є визначальною характеристикою об'єкта оподаткування;
- по-четверте, доцільність оподаткування землі не тільки з точки зору того, що вона є накопиченим доходом, а і через її здатність виступати джерелом доходу у майбутньому.

Дослідивши теоретичні засади формування та розвитку майнового оподаткування, слід визнати, що кожна країна світу має свою систему земельного оподаткування з певними особливостями. З огляду на це можна виокремити три основні концепції, які розкривають землю як об'єкт оподаткування, а саме коли:

- земельний податок справляється окремо;
- земельний податок визначається як складова податку на нерухомість;
- земельний податок входить до складу декількох податків.

У межах концепцій, які розкривають землю як об'єкт оподаткування, майнові податки можна також класифікувати залежно від податкової бази, а саме на:

- податки, податковою базою яких є ринкова вартість об'єкта оподаткування (market value assessment);
- податки, податковою базою яких є площа об'єкта оподаткування (area-based assessment);
- податки, податковою базою яких є річна орендна вартість об'єкта оподаткування (rental value[1] assessment).

Оподаткування вартості землі (Pure land value taxation). За цією концепцією, оподаткуванню підлягає лише вартість земельної ділянки. Тобто земельний податок (land value tax) або (site value tax) на відміну від типових майнових податків ігнорує вартість будівель, споруд та будь-яких інших поліпшень, що можуть бути розташовані на цій ділянці. Як правило, платниками податку в даному випадку є землевласники, оскільки саме вони отримують вигоди в процесі володіння та користування земельною ділянкою.

Питання економічної ефективності оподаткування вартості землі почало досліджуватися ще у роботах А. Сміта [10] та Г. Джорджа [11], які зосереджували свою увагу на обґрунтуванні необхідності перенести основну частину податкового тягаря з прибутку і заробітної плати на земельну ренту. Так, Г. Джордж вважав, що «the land value tax would increase efficiency (and the wealth of society) by allowing governments to abolish taxes on improvements to land, as well as eliminate all other forms of taxation»[2] [11].

Прихильники концепції стягнення чистого земельного податку також стверджували, що «removing the tax on improvements and taxing only the value of the land would result in a restoration of the incentive to develop land to its fullest potential»[3] [12, с. 4].

Вагомі підстави для оподаткування вартості землі відзначав шотландський економіст Дж. Міррліс, який у 2011 році очолював The Mirrlees Review, оглядовий звіт по британській податковій системі: «Taxing land ownership is equivalent to taxing an economic rent – to do so does not discourage any desirable activity. Land is not a produced input; its supply is fixed and cannot be affected by the introduction of a tax. With the same amount of land available, people would not be willing to pay any more for it than before, so a land value tax would be reflected one-for-one in a lower price of land: the classic example of tax capitalization. Owners of land on the day such a tax is announced would suffer a windfall loss as the value of their asset was reduced. But this windfall loss is the only effect of the tax: the incentive to buy, develop, or use land would not change. Economic activity that was previously worthwhile remains worthwhile. Moreover, a tax on land value would also capture the benefits accruing to landowners from external developments rather than their own efforts»[4] [13, с. 2-3].

У країнах, де діє «чистий» земельний податок, базою оподаткування найчастіше виступає площа земельної ділянки. Перевагою оцінки, яка базується на площі об'єкта оподаткування, є простота адміністрування, а її недоліком – несправедливість розподілу податкового навантаження [8, с. 280]. Для усунення цього недоліку більшість країн використовує коефіцієнти, які коригують розподіл податкового навантаження, виходячи з місця розташування

[1] Ця вартість не є орендною платою у звичайних ринкових умовах, а становить теоретичний прибуток від об'єкта оподаткування на основі оцінки місцевих органів влади [1, с. 36].

[2] «Земельний податок підвищуватиме ефективність (та добробут суспільства) за умовою, що уряд скасує податок на поліпшення, що розташовані на землі, а також ліквідує усі інші форми оподаткування».

[3] «Скасування податку на поліпшення і оподаткування лише вартості землі сприятиме відновленню стимулу до розвитку земельного потенціалу».

[4] «Оподаткування земельної власності – це теж саме, що і оподаткування економічної ренти – воно не є перешкодою для ведення будь-якої бажаної діяльності. Земля є не відтворюваним фактором виробництва; її пропозиція є фіксованою і не може залежати від введення податку. З такою ж самою наявною кількістю землі люди не сплачуватимуть за неї більше, ніж раніше, саме тому земельний податок відображатиметься один до одного у нижчій ціні на землю: класичний приклад податкової капіталізації. Якщо податок буде введено, землевласники понесуть непередбачувані збитки, оскільки вартість їх майна зменшиться. Але ці збитки – це єдиний негативний наслідок введення цього податку – стимул купувати, розробляти та використовувати землю залишатиметься. Економічна активність залишатиметься виправданою. Крім того, земельний податок також охоплюватиме вигоди від зовнішніх поліпшень, що одержують землевласники, не докладаючи при цьому власних зусиль».

земельної ділянки, її відносної привабливості або корисності. Оцінка об'єкта нерухомості за площею найчастіше зустрічається в країнах, що розвиваються (країни Центральної та Східної Європи, Латинської Америки та Африки) [1, с. 37-38]. Умовами застосування площі в якості податкової бази є відсутність розвинутого ринку нерухомості, а також низький рівень доходів населення, що не дає можливості запроваджувати податок на нерухомість, заснований на ринковій вартості.

Оскільки земельний податок здебільшого відноситься до місцевих податків, право встановлювати ставки податку надано органам місцевого самоврядування, при тому, що максимальні значення ставки податку встановлюються на загальнодержавному рівні. Допускається встановлення диференційованих податкових ставок залежно від категорій земель або дозволеного використання земельної ділянки.

Оподаткування вартості землі застосовується у таких країнах як Данія, Естонія, Росія, Гонконг, Сінгапур і Тайвань, також у субрегіонах Австралії (Новий Південний Уельс), Мексики (Мехікалі) та США (штат Пенсільванія).

Багато науковців та дослідників у своїх роботах досліджували переваги такого оподаткування, відзначаючи, що на відміну від інших податків оподаткування вартості землі не робить викривлюючого впливу на ухвалення економічних рішень і, отже, не знижує ефективності ринкової економіки [2, с. 4; 3, с. 2-3; 4, с. 98].

Однак існує багато економістів та науковців, які дотримуються протилежної думки з цього приводу, стверджуючи, що оподаткування землі у складі податку на нерухоме майно є більш ефективним.

Оподаткування землі та розташованих на ній поліпшень (Traditional property taxation). За цією концепцією оподаткуванню підлягає земельна ділянка разом з розташованими на ній будівлями та спорудами. Тобто у цьому випадку земля є об'єктом оподаткування у складі податку на нерухомість (який у деяких країнах носить назву «property tax» або «real estate tax»). У більшості країн, де запроваджено такий податок, платниками податку законодавством визначені як фізичні, так і юридичні особи, що володіють або користуються об'єктами нерухомого майна.

У якості податкової бази у цьому випадку використовується вартісна оцінка об'єкта оподаткування. На практиці переважно застосовуються такі показники, як вартість оренди (чистий орендний прибуток, який може бути отриманий за оренду приміщення) або капітальна вартість, що становить ринкову вартість об'єкта нерухомості. У деяких країнах використовується показник дохідності від найкращого використання нерухомості або найкраща ринкова ціна, хоча допускається й оспорювання таких методик в адміністративному і судовому порядку. Для оцінювання вартості можуть використовуватись дані експертної оцінки, дані ринкових угод тощо [8, с. 284]. Такий підхід застосовують країни з розвинутими економічними системами, як правило, це країни ОЕСР, де оподаткування нерухомості досягло високого рівня адміністрування.

Використання ринкової вартості у якості бази оподаткування можливо лише за умов існування сформованого кадастру нерухомості, автоматизованої системи масової оцінки нерухомого майна, відпрацьованого механізму періодичної переоцінки об'єктів оподаткування, високого рівня співробітництва фіскальних органів з платниками податків, достатнього рівня платоспроможності та податкової дисципліни громадян [1, с. 36].

При оподаткуванні землі та поліпшень пільги можуть надаватися соціально незахищеним платникам податків, як правило, пенсіонерам і інвалідам; крім того, у деяких країнах при наданні пільги враховується родинний стан платника податків та рівень його доходів. При оподаткуванні нерухомого майна можуть виникнути ускладнення у тих платників, які володіють значним майном, але не мають достатніх поточних доходів, у зарубіжній літературі їх називають «asset-rich but income-poor households» [13, с. 15]. До таких платників належать пенсіонери та інші особи з фіксованими доходами. Проте система пільг, що відпрацьована в країнах, які використовують податки на майно, дає змогу уникнути ймовірних небажаних наслідків і захистити найуразливіші верстви населення [7, с. 136].

Пільговому оподаткуванню також підлягають об'єкти нерухомого майна, що знаходяться в державній або муніципальній власності. Також до видів нерухомості, що цілком або частково звільняються від сплати податку, у більшості країн відносять об'єкти культури і установи, призначені для суспільних потреб, державного управління, для релігійних цілей, освітні, благодійні, некомерційні установи та об'єкти, які використовуються іноземними урядами.

Перевага звичайно віддається пільгуванню об'єктів (типів нерухомості), а не платників податків, відповідно до принципу: податком безпосередньо обкладається сама нерухомість, а не її власник. У деяких країнах має місце поєднання того й іншого, але в основному пільги зазвичай поширюються на об'єкти [7, с. 136].

Що стосується податкових ставок, то право встановлювати їх у більшості країн надано органам місцевого самоврядування. Як правило, ставки податку на нерухомість встановлюються в залежності від класу нерухомого майна (наприклад, житлова, комерційна або промислова нерухомість). R. Bird та E. Slack у своїй роботі «Land and property taxation in 25 countries: a comparative review» відзначають, що «this system gives local governments the power to manage the distribution of the tax burden across

various property classes within their jurisdiction in addition to determining the size of the overall tax burden on taxpayers»[5] [1, с. 40].

Необхідність застосування диференційних ставок податку на нерухомість також досліджували F. Dye та W. England, наголошуючи на тому, що при оподаткуванні об'єктів нерухомого майна земля повинна обкладатися за вищою ставкою, ніж розташовані на ній поліпшення. У податкових системах деяких країн дійсно застосовується «two-rate property tax», який на відміну від звичайного податку на нерухомість (single-rate property tax) передбачає оподаткування землі та розташованих на ній поліпшень за різними ставками в межах одного податку [14, с. 6].

Незважаючи на те, що досвід оподаткування землі у складі податку на нерухомість є найбільш поширеним та застосовується приблизно у 130 країнах світу, деякі економісти вказують на те, що таке оподаткування має певні негативні економічні наслідки, а саме: «it is alleged to discourage improvements to a site by reducing the economic return from such improvements. This reduction, in turn, results in a disincentive to maintain and improve buildings, the substitution of land for capital, causing urban sprawl and the speculation in land by holding it off the market»[6] [2, с. 3].

Світовий досвід показує, що при використанні правильного підходу, податок на нерухомість може стати однією із вагомих статей доходної частини бюджету.

Оподаткування землі у складі декількох податків. За третьою концепцією, коли оподаткування землі здійснюється декількома податками, цікавим видається досвід Англії, де функціонує ціла низка майнових податків. Найбільш вагомими серед них є комунальній податок (council tax), для стягнення якого всю нерухомість класифіковано на вісім груп, та місцевий податок на комерційну нерухомість (business rates). В обох випадках оподаткуванню підлягає земельна ділянка та розташовані на ній будівлі та споруди. Крім цього, також функціонують податки на угоди (transaction taxes), такі як податок на спадщину (inheritance tax) та гербовий збір (stamp duty land tax), об'єктом оподаткування яких також є земля та інше нерухоме майно [13, с. 8-11].

У Китаї оподаткування землі також регулюється кількома податками, а саме податком на використання міської землі (сплачується особами, які отримали право користування земельними ділянками, що перебувають у міській місцевості), податком на приріст вартості землі (сплачується при передачі організацією або фізичною особою права користування земельною ділянкою, що перебуває у державній власності) та збором за зайняття сільськогосподарських земель (сплачується при відведенні земель сільськогосподарського призначення під забудову). Незважаючи на різноманітність податків, їх граничні ставки визначаються на центральному рівні з місцевим коригуванням [5, с. 503-505].

У Франції для оподаткування землі існує два податки: податок на забудовані земельні ділянки та податок на незабудовані земельні ділянки. В обох випадках податковою базою є кадастрова або орендна вартість землі. Ставки земельного податку визначаються кожним органом місцевого самоуправління окремо однак у межах граничного розміру, встановленого на загальнодержавному рівні [6].

Як правило, на практиці оподаткування землі кількома податками зустрічається досить рідко. Можливо, це зумовлено тим, що податковим органам досить непросто контролювати правильність обчислення цих податків. В Англії наразі навіть ведуться дискусії про доцільність заміни діючих майнових податків на єдиний земельний податок: «if land value tax was introduced there would be no need to retain the existing business rate and council tax, and that ultimately it could replace all taxation. This tax would be fair, would be impossible to avoid, and would have beneficial economic and social outcomes»[7] [13, с. 5].

В Україні плата за землю протягом всього часу існувала як самостійний загальнодержавний податок та стягувалася у вигляді земельного податку або орендної плати. Наразі плата за землю відноситься до місцевих податків та на ряду з податком на нерухомість і транспортним податком входить до складу податку на майно [15, ст. 265]. Варто зазначити, що такі зміни у податковому законодавстві дозволили вирішити низку проблем, що існували у вітчизняній системі земельного оподаткування. Так органам місцевого самоврядування надали право встановлювати ставки земельного податку в межах граничного розміру, а також пільги та розмір нормативної грошової оцінки земельних ділянок. Крім того, зменшено кількість пільг для юридичних осіб, що сприятиме вирівнюванню умов оподаткування платою за землю для власників земельних ділянок та постійних користувачів, які сплачують земельний податок. Однак, незважаючи на це, плата за землю все-таки не виконує в повній мірі фіскальну і стимулюючу функції та не забезпечує ефективне використання землі. Це насамперед пов'язано з недо-

[5] «Ця система надає місцевим органам влади право розподіляти податкове навантаження за різними класами власності в межах їх юрисдикції, а також визначати розмір загального податкового тягаря для платників податків».

[6] «Вважається, що таке оподаткування дестимулює поліпшення, розташовані на ділянці, зменшуючи економічну віддачу від таких поліпшень. Це, в свою чергу, призводить до ускладнення процесу збереження та модернізації будівель, заміни землі на капітал, спричиняючи неконтрольоване розростання міст, а також до спекуляції земельними ділянками поза ринком».

[7] "У разі запровадження земельного податку не було б ніякої необхідності у збереженні діючого комунального податку та податку на комерційну нерухомість, і в кінцевому рахунку він замінив би всі податки. Цей податок був би справедливим, від нього не можливо було б ухилитися і він мав би позитивні економічні та соціальні наслідки".

сконалим механізмом грошової оцінки земель, низьким рівнем контролю за фінансуванням заходів щодо раціоналізації землекористування, значними пільгами, що зменшують податкові надходження та низкою інших недоліків.

Питання реформування вітчизняної системи земельного оподаткування потребує більш детального наукового дослідження, що робить його перспективним напрямком подальших досліджень.

Висновки з дослідження. У цілому проведений аналіз основних концепцій майнового оподаткування показав, що земля може буди як окремим об'єктом оподаткування (самостійний земельний податок), так і у складі податку на нерухомість або навіть у складі декількох податків. У зв'язку з цим можна дійти висновку, що єдиної концепції оподаткування землі не існує, оскільки майнові податки мають сталий характер та формуються під впливом політики, традицій, історії. Саме тому при реформуванні системи майнового оподаткування, зокрема оподаткування землі, варто орієнтуватися на історичні та соціокультурні особливості, притаманні конкретній території.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bird R.M., Slack E. Land and property taxation in 25 countries: a comparative review / R.M. Bird, E. Slack // CESifo DICE Report. – 2005. – № 3. – 42 p.
2. Mathis E.J., Zech C.E. The Economic Effects of Land Value Taxation / E.J. Mathis, C.E. Zech // Growth and Change. – 1982. – Vol. 13, № 4. – P. 2-5.
3. Youngman J.M. The Role of Land Taxation in Tax and Land Policy / J.M. Youngman. – Cambridge : Lincoln Institute of Land Policy, 1993. – 7 p.
4. Netzer R. Land Value Taxation: Can it and Will it Work Today? / R. Netzer. – Cambridge : Lincoln Institute of Land Policy, 1998. – 136 p.
5. Chunli Shen, Qian Wang, Heng-fu Zou. Land Taxation in China: Assessment of Prospects for Politically and Economically Sustainable Reform / Shen Chunli, Wang Qian, Zou Heng-fu // Annals of economics and finance. – 2012. – № 13(2). – Pp. 489-528.
6. Проніна О.В. Регулювання земельних відносин на прикладі зарубіжного досвіду [Електронний ресурс] / О.В. Проніна // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2014. – № 1. – Режим доступу : http://el-zbirn-du.at.ua/2014_1/20.pdf.
7. Карлін М.І. Роль податку на нерухомість в соціальній політиці країни з транзитивною економікою / М.І. Карлін, Н.М. Бобох // Соціально-економічний розвиток. – 2009. – № 2(12). – С. 132-140.
8. Прокопенко В.Ю. Оподаткування нерухомості – інструмент на-повнення муніципальних бюджетів та регулювання місцевих ринків нерухомості / В.Ю. Прокопенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2012. – № 3(60). – С. 277-286.
9. Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса [Електронний ресурс] / М. Блауг. – СПб. : Экономикус, 2008. – Режим доступу : http://economuch.com ucheniy-ekonomicheskih-istoriya/100-velikih-ekonomistov. html.
10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
11. George H. Progress and Poverty [Електронний ресурс] / H. George. – [25th Anniversary Edition]. – 1926. Materials of the Henry George Institute. – Режим доступу : http://www.henrygeorge.org/pchp0.htm.
12. McCluskey W. Land Value Taxation: An Applied Analysis / McCluskey W., R. Franzsen. – Burlington : Ashgate Publishing, 2005. – 263 p.
13. Seely A. Land Value Taxation / A. Seely // Business & Transport Section. – 2013. – 21 p.
14. Dye F.D., England W.R. Assessing the Theory and Practice of Land Value Taxation / Richard F. Dye, Richard W. England. – Cambridge : Lincoln Institute of Land Policy. – 2010. – 34 p.
15. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 112.

УДК 336.225.3(477)

Панасюк О.В.
кандидат економічний наук,
доцент кафедри аудиту та економічного аналізу
Національного університету державної податкової служби України

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ

FINANSIAL MECHANISM OF SUBJECTS SMALL BUSINESS UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається сутність та об'єктивна необхідність використання фінансових механізмів розвитку суб'єктів малого підприємництва України, розкривається схема реалізації фінансових механізмів розвитку малого підприємництва через фінансові інструменти визначаються проблеми та перспективи ефективного використання цих механізмів в Україні.

Ключові слова: суб'єкти малого підприємництва, фінансові механізми, фінансовий метод, фінансові інструменти, фінансові важелі, фінансова підтримка.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается сущность и объективная необходимость использования финансовых механизмов развития субъектов малого предпринимательства, раскрывается схема реализации финансовых механизмов развития малого предпринимательства через финансовые инструменты определяются проблемы и перспективы эффективного использования этих механизмов в Украине.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, финансовые механизмы, финансовый метод, финансовые инструменты, финансовые рычаги, финансовая поддержка.

ANNOTATION

The article considers the essence and the objective necessity of the use of financial mechanisms for the development of small businesses, discloses a scheme for the implementation of the financial mechanisms of development of small business through financial instruments defines the problems and prospects of effective use of these mechanisms in Ukraine.

Keywords: small businesses, financial mechanisms, financial method, financial instruments, financial leverage, financial support.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших важелів, що регулюють фінансові взаємовідносини суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки, є фінансові механізми. Вони вирішують важливе питання – забезпечують ефективне функціонування суб'єктів господарювання. Водночас вітчизняна практика свідчить про недостатній рівень ефективності використання фінансових механізмів розвитку суб'єктів малого підприємництва, їх неадекватність умовам функціонування ринкового господарства. Саме тому фінансові механізми розвитку суб'єктів малого підприємництва сьогодні знаходяться у числі важливих фінансово-економічних проблем, від позитивного вирішення яких значною мірою залежить як доля самого малого підприємництва та і доля трансформаційних процесів в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва приділяється значна увага науковців, практиків, представників органів державної влади. Серед вітчизняних науковців, які здійснили важливий вклад в дослідження проблем розвитку суб'єктів малого підприємництва, можна відзначити праці В.Д. Базилевича, О.І. Барановського, Л.О. Боцьори, З.С. Варналія, Т.Г. Васильціва, Л.І. Воротіної, С.Г. Дриги, Ю.І. Єханурова, Я.А. Жаліла, Ю.Б. Іванова, Д.В. Ляпіна, Д.С. Покришки, М.О. Слатвінської та інших.

Метою статті є дослідження сутності та об'єктивної необхідності використання фінансових механізмів розвитку суб'єктів малого підприємництва, визначення проблем та перспектив застосування цих механізмів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Мале підприємництво сьогодні є важливим невід'ємним структурним елементом сучасної ринкової економіки. У цьому контексті важко не погодитися з професором З.С. Варналієм, який зазначає, що «у ході еволюції ринкового господарства значення малого підприємництва зростає, що виявляється в перетворенні його у структуроутворювальний елемент ринкової економіки. Роль та функції малого підприємництва із загальноекономічних позицій оцінюються як один із найважливіших факторів економічного розвитку суспільства, яке спирається на ринкові методи господарювання. Його важлива функція – сприяння соціально-політичній стабільності суспільства, тобто воно відкриває простір вільному вибору шляхів і методів роботи на користь суспільства та забезпечення власного добробуту» [5, с. 9].

Водночас на шляху розвитку суб'єктів малого підприємництва України стоїть багато проблемних питань серед яких можна виділити наступні: надмірні адміністративні бар'єри; нестача власних обігових коштів; недостатня підтримка малого підприємництва з боку держави; складність одержання обов'язкових дозволів і погоджень у відповідних державних установах (особливо для відведення земельних ділянок); складність в отриманні фінансово-кредитної допомоги, високі відсоткові ставки по кредитам; дефіцит інвестиційних ресурсів тощо.

З метою подолання основних проблем, які заважають розвитку суб'єктів малого підпри-

ємництва важливим є застосування фінансових механізмів їх розвитку. До фінансових механізмів розвитку малого підприємництва в Україні відносяться: механізм самофінансування (рахунок власних коштів підприємців); бюджетний механізм; кредитний механізм.

Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва, як справедливо зазначає Л.О. Боцьора, – це сукупність фінансових методів, інструментів і важелів, котрі взаємопов'язані та взаємодіють між собою на державному, внутрішньому й ринковому рівнях. Ці методи спрямовані на реалізацію економіко-інвестиційних та соціальних функцій малого підприємництва за відповідної нормативно-правової, інформаційної, інституційної й інфраструктурної систем його забезпечення [4, с. 85].

Основу фінансового механізму розвитку суб'єктів малого підприємництва становлять фінансові методи, інструменти та важелі. Вони є різними залежно від рівня застосування. До фінансових методів належать: планування та прогнозування; фінансування; кредитування; оподаткування; інвестування; страхування.

Розглянемо схему реалізації фінансового механізму розвитку малого підприємництва (табл. 1) через фінансові інструменти. З таблиці видно, що на державному рівні розвиток малого підприємництва забезпечується завдяки ефективному застосуванню фінансових інструментів та важелів державою та її інститутами. На ринковому рівні застосовуються фінансові інструменти та важелі під час взаємодії суб'єкта малого підприємництва та інших суб'єктів господарювання. На внутрішньому рівні для розвитку підприємства застосовуються фінансові інструменти та важелі безпосередньо самим суб'єктом малого підприємництва.

Фінансовий метод – це «спосіб впливу фінансових відносин на економічні процеси з метою досягнення певної мети» [3, с. 28]. До таких методів належать: планування та прогнозування, кредитування, інвестування, страхування та оподаткування.

Фінансові інструменти – конкретні способи реалізації фінансового методу, які прямо впливають на розвиток малого підприємництва.

Фінансові важелі – це засоби, використання яких дає можливість пожвавити, підсилити діяльність та сприяти розвитку малого підприємництва. До таких важелів відносяться: ставка податку, розмір мінімальної заробітної плати, норми амортизаційних відрахувань; різноманітні плани, прогнози щодо діяльності малих підприємств, програми розвитку малого підприємництва; чистий прибуток, власний капітал, грошові фонди, амортизаційні відрахування, кошти від продажу ліквідних активів, кредиторська заборгованість, спонсорські кошти, лізинг, факторинг, форфейтинг, дотації, субвенції, програмно-цільове фінансування, норми амортизаційних відрахувань; кредити банків, позики кредитних спілок, ломбардів, інвестиційне кредитування; державні кредити, надання банкам податкових пільг за коштами, які спрямовані на кредитування малого підприємництва; капітальні інвестиції, вкладення коштів в акції та інші цінні папери, франчайзинг, венчурне фінансування, державні закупівлі, часткова компенсація процентних інвестування; вибір оптимальної схеми оподаткування та оптимізація договірних відносин; податки, збори, обов'язкові платежі, штрафні санкції, податкові пільги, податковий інвестиційний кредит, податкові канікули, відстрочення зі сплати податків, розмір мінімальної зарплати оподаткування; витрати на страхування предметів застави, страхове відшкодування, державні гарантії за кредитами.

За даними Державної служби статистики України, у 2014 році до основних джерел фінансування для всіх суб'єктів господарювання залишалися власні кошти, відсоток яких становив 59,2% від загального обсягу фінансування в середньому по Україні, кредити й інші зовнішні позики становили 16,1%, кошти з держбюджету – 6,3% і кошти місцевих бюджетів – 3,2% [7].

Таблиця 1

Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва в Україні

Рівні фінансових інструментів та важелів		
Державний (бюджетний) рівень	**Ринковий (кредитний) рівень**	**Внутрішній рівень (механізм самофінансування)**
- державні кредити; - національна та регіональні програми розвитку малого підприємництва; - дотації, субвенції, програмно-цільове фінансування; - державні гарантії за кредитами; - податкові пільги, податковий інвестиційний кредит, податкові канікули, відстрочення зі сплати податків; - податки, збори, обов'язкові платежі, штрафні санкції; - державні закупівлі.	- кредити банків, позики кредитних спілок, ломбардів, інвестиційне кредитування; - вибір оптимальної схеми оподаткування; - франчайзинг та венчурне фінансування; - програми співпраці з професійними учасниками фінансового ринку; - страхове відшкодування; - лізинг, факторинг, форфейтинг.	- вибір оптимальної схеми оподаткування; - поворотна фінансова допомога від засновників; - чистий прибуток, власний капітал, грошові фонди; - капітальні інвестиції; - кошти від продажу ліквідних активів.

Джерело: складено автором на основі даних [2]

У сучасних умовах господарювання крім грошових нагромаджень і чистого прибутку використовується амортизація як одне з внутрішніх джерел фінансових ресурсів малих підприємств, як одного із суб'єктів малого підприємництва. Збільшення величини амортизації зменшує суму прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, що, у свою чергу, веде до зменшення суми податку на прибуток.

Обсяги чистого прибутку та амортизаційних відрахувань не можуть бути основними джерелами фінансування розвитку малого підприємництва оскільки є досить незначними. Питома вага чистого прибутку в обсязі власних фінансових ресурсів у середньому за 2010–2014 роки становила 8,58%, а амортизаційних відрахувань – 2,85%, і найбільшу частину власних фінансових ресурсів займає власний капітал – у середньому 89,14%. Частиною власних ресурсів підприємств, авансованих в обігові активи для забезпечення безперервного виробничого процесу, є власний оборотний капітал малих підприємств (ВОК). Величина забезпечення яким для ведення нормальної господарської діяльності має бути в межах 1/3 від величини власного капіталу підприємства [8, с. 142].

До основних видів державної фінансової підтримки відповідно до Закону України від 22 березня 2012 р. «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» [9] належать: надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва; надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи; надання позик на придбання і впровадження нових технологій; часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва; інші види не забороненої законодавством державної фінансової підтримки.

На сьогоднішній день в Україні фінансова підтримка підприємництва на рівні держави здійснюється через програму «Мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва», на виконання якої у Державному бюджеті України на 2014 рік було виділено 10,3 млн грн. У рамках цієї програми суб'єкти малого підприємництва мали змогу отримати кредит, середній розмір якого складав 250 тис. грн. Цільовим методом використання їх було відкриття власної справи або для виробництва і збуту виробленої продукції, придбання техніки, обладнання, нових технологій, будівництва і реконструкції виробничих приміщень. Мікрокредити надавалися через Український фонд підтримки підприємництва шляхом проведення конкурсу серед бізнес-планів. У 2014 році Українським фондом підтримки підприємництва було видано 37 мікрокредитів на загальну суму 9,0 млн грн, з них: 20 мікрокредитів видано фізичним особам-підприємцям на загальну суму 4,9 млн грн, 17 мікрокредитів видано юридичним особам на загальну суму 4,1 млн грн [1].

На регіональному рівні підтримка розвитку малого підприємництва здійснюється через реалізацію регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва. До головного завдання програми у сфері фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки належить об'єднання фінансових можливостей усіх джерел підтримки малого підприємництва в регіоні та створення механізмів ефективного цільового використання виділених фінансових ресурсів.

Варто зазначити, що держава, надаючи фінансову допомогу для розвитку малого підприємництва, зовсім не відстежує ефект від освоєння такої допомоги обраними суб'єктами господарювання у масштабах економіки країни. Реалізація та поширення практики мікрокредитування вважаються успішними у разі освоєння виділених ресурсів з державного бюджету згідно з отриманими заявками та/чи проведеними конкурсами на отримання такої допомоги. У 2013 р. мікрокредитів видано 40 малим підприємствам і фізичним особам-підприємцям у розмірі 9,78 млн грн [6], нефінансову допомогу, а саме консультації, навчання, реакція на звернення та скарги, надано понад 5,68 тис. суб'єктам господарської діяльності з понад 3,16 млн малих та середніх підприємств, котрі працюють в Україні, це понад 11 тис. реєструвалося щомісяця.

Дана проблема має такі наслідки: неефективний розподіл наявних ресурсів без уявлення, де саме така допомога отримає найбільшу віддачу для економіки; нездатність оцінити ефективність будь-якої державної допомоги взагалі в її адресній формі.

Розглянемо кредитні механізми підтримки суб'єктів малого підприємництва. Основними інститутами, що орієнтовані на надання фінансових послуг суб'єктам малого підприємництва в Україні є комерційні банки, інститути державної фінансової підтримки малого підприємництва, інститути спільного інвестування, лізингові й факторингові компанії та мікрофінансові інститути такі як кредитні спілки, ломбарди та ін.

Результати опитування банків, які проводив Центр соціально-економічних досліджень «CASE Україна» у травні-червні 2013 року, показав, що обсяг портфеля кредитів малому та середньому бізнесу в 2012 році у більшості банків був знижений на 30% і більше, порівняно з передкризовним 2008 роком. Банки підтверджують, що їх вимоги до фінансового стану та застави від малих і середніх підприємств-позичальників стали більш жорсткішими, вони значно частіше відмовляють таким клієнтам у наданні кредитів порівняно з докризовим періодом, при цьому частка кредитів на розвиток бізнесу зменшилася.

У 2012 році 276 існуючих в Україні небанківських фінансових компаній надали фінансових кредитів за рахунок власних коштів на суму 919,4 млн грн, послуг з фінансового лізингу –

на 1,6 млн грн. На кінець 2012 року в Україні 617 кредитних спілок володіли кредитним портфелем у розмірі 2 531 млн грн, 466 ломбардів надали 8 331,6 тис. фінансових кредитів на суму 6 504,2 млн грн.

В Україні існують такі види комерційних кредитів: експрес-кредити підприємцям-початківцям, готівкою, до 3 років, без застави; кредит готівкою під заставу і без застави; мікрокредити приватним підприємцям для розвитку бізнесу під заставу, при цьому сума кредиту залежить від оціночної вартості майна, що під заставою; кредити на придбання нового або вживаного автотранспорту для суб'єктів підприємницької діяльності, під заставу цього ж автотранспорту; кредити для підприємств агропромислового комплексу; кредити на придбання обладнання.

Варто зазначити, що з 25-ти лідерів ринку фінансових послуг для підприємців лише 3 фінансові установи працюють на ринку кредитування обладнання і лише 8 банків мають окремі програми бізнес-позик на обладнання.

Кредитні ставки в Україні по різних видах кредитів коливаються від 16 до 30%. Більш дешеве фінансування за ставками, нижчими за ринкові, українське мале і середнє підприємство може одержати від європейських структур за рахунок відкриття так званих міжнародних кредитних ліній.

Національним банком України та Кабінетом Міністрів України лише за 2011–2012 роки надано кредитів 523 малим і середнім підприємствам на загальну суму 42,7 млн євро та 30 млн грн відповідно за ставками 11,9-12,3%. Наприкінці 2013 року було погоджено надання ще 10 млн. євро для кредитування малих і середніх підприємств. Програма кредитування малого та середнього підприємництва, що фінансується Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), передбачає надання 100 млн євро на їх кредитування. Дані програми реалізуються шляхом надання ресурсів банкам-партнерам, котрі в свою чергу видають позики під більш нижчі за ринкові відсотки підприємствам малого та середнього підприємництва [6].

Проте обсяг кредитних ресурсів міжнародних інститутів і фондів як правило обмежений через досить високі валютні ризики і тому до ведення бізнесу потенційних позичальників більш жорсткі умови і оцінка його кредитоспроможності й застави. Досить вузьке коло банків беруть участь у таких проектах, а види діяльності підприємств, які могли б розраховувати на отримання таких кредитів, дуже обмежені.

Загалом, розвиток системи кредитування малого підприємництва з боку комерційних банків у нашій країні стикається з багатьма проблемами, до яких належать: зависокі відсоткові ставки по кредитах; короткі строки погашення кредиту; недостатність стартового капіталу у підприємців; відсутність необхідного заставного забезпечення у малих підприємств; недостатня прозорість фінансових звітів, а саме невідповідність фінансової звітності підприємців, які працювали за спрощеною системою оподаткування, вимогам банків; низька фінансова грамотність керівників малих підприємств; відсутність якісних бізнес-планів; відсутність фінансової та бухгалтерської звітності; низька частка у підприємців власного капіталу; неплатоспроможність деяких підприємців; законодавча неврегульованість на ринку мікрофінансування.

Переважну більшість сектору малого підприємництва в Україні становлять фізичні особи – підприємці, важливим механізмом фінансової підтримки яких є мікрофінансування. Особливо важливим це є для підприємців-початківців оскільки механізм мікрофінансування в усьому світі є одним із найбільш перспективних та ефективних напрямів кредитування. Мікрофінансові організації готові кредитувати позичальника з нульового стажу бізнес-діяльності, тобто тоді, коли банк вважає ризики кредитування занадто високими.

Мікрофінансові організації дуже актуальні в малих міста та селища, тобто ті населені пункти, де банківська інфраструктура або відсутня взагалі, або представлена фрагментарно. Там такі організації можуть бути альтернативою тіньовому ринку кредитування. Формування такої системи мікрофінансових інститутів дає можливість збільшити доступність базових банківських послуг для громадян, кооперативів та приватних підприємців. Розвиток мікрофінансових інститутів здатний стати каталізатором розвитку малого та середнього підприємництва, у тому числі інноваційного.

Регіональні програми розвитку малого підприємництва є типовими та безрезультатними у процесі подальшої реалізації незважаючи на те, що майже всі регіони передбачають у своїх бюджетах кошти на підтримку малого підприємництва. Проблемою залишається їх фактичне виділення, оскільки обсяги фінансування програмних заходів залишаються незначними, а методи контролю за їх використанням взагалі відсутні.

На сьогоднішній день функціонування механізмів мікрофінансування в Україні є недосконалим та ринок мікрокредитування в Україні розвивається дуже повільно. Так, у 2012 році всіма небанківськими кредитно-фінансовими установами в цілому включаючи міжнародні організації було видано кредитів на загальну суму 15 091,4 млн грн на одного господарюючого суб'єкта підприємницької діяльності, що не є достатнім для розвитку малого підприємництва.

Висновки. Основними напрямами підвищення ефективності фінансового механізму розвитку малого підприємництва на основі успішної реалізації державної політики щодо фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва є: створення сприятливого серед-

овища для започаткування і ведення бізнесу; забезпечення ефективної державної фінансової підтримки розвитку малого підприємництва. Наслідками ефективної реалізації фінансового механізму є досягнення потужного товарно-споживчого, інвестиційно-інноваційного й інституційно-соціального ефектів.

Водночас програма підтримки і розвитку малого підприємництва поступово перетворилася на набір типових заходів, котрі щорічно здійснюються державними і регіональними органами без значних кінцевих результатів. На сьогоднішній день в Україні ще не забезпечені основні компоненти сприятливого економічного середовища для успішного розвитку малого підприємництва: інвестиційні і інноваційні компанії та фонди, регіональні фонди підтримки підприємництва, лізингові компанії, аудиторські фірми, страхові організації, бізнес-центри, бізнес інкубатори.

Необхідна нова методологія програмування розвитку суб'єктів малого підприємництва. Тут важливо проводити заходи з контролю витрат бюджетних коштів, у тому числі і навіть самими підприємцями і проводити більш глибокий аналіз безпосередньо самих програм. За своєю суттю, посилення контролю і прозорості бюджетних фінансових потоків є елементом побудови нормально діючого системного зворотного зв'язку.

Основними напрямами державної підтримки малого підприємництва повинні бути: фінансово-кредитна підтримка, яка реалізується за допомогою прямих і непрямих форм; встановлення системи гарантованого доступу підприємців до кредитних ресурсів, створення різноманітних державних програм підтримки банківських установ, які кредитують мале підприємництво.

Програми розвитку підприємництва, відповідно до визначених суспільних цілей, потребують для своєї реалізації особливого механізму забезпечення. Основне призначення цього механізму полягає у створенні концепції, лінії діяльності органів влади, при якій цілі розвитку підприємництва узгоджуються з можливостями регіону та держави й обмеженнями, що створює зовнішнє середовище.

Основними напрямами підвищення ефективності фінансового механізму розвитку малого підприємництва на основі успішної реалізації державної політики щодо фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва є: створення сприятливого середовища для започаткування і ведення бізнесу; забезпечення ефективної державної фінансової підтримки розвитку малого підприємництва тощо.

Реалізація запропонованих пропозицій сприятиме вирішенню фінансових проблем малого підприємництва та забезпечить реальний розвиток цього сектора в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітична довідка про хід виконання Програми розвитку малого підприємництва у Київській області на 2013–2014 роки; Щодо засад реалізації державної політики у сфері розвитку малого підприємництва в Україні. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень. Відділ економічної стратегії (З.С. Варналій, Т.Г. Васильців) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1596/.
2. Базилевич В.Д. Державні фінанси : навчальний посібник / В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик. – К. : Атіка, 2002. – 368 с.
3. Балабанов И.Т. Основы финансвого менеджмента. Как управлять капиталом? / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 384 с.
4. Боцьора Л.О. Поняття та структура фінансового механізму розвитку малого підприємництва / Л.О. Боцьора // Формування ринкової економіки в Україні : зб. наук. праць. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2014. – Випуск 31. – Ч. 1. – С. 82-86.
5. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво / З.С. Варналій. – Київ : Знання України, 2015. – 463 с.
6. Варналій З.С. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні / З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, Д.С. Покришка // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2. – С.49-54.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://www.ukrstat.gov.ua/.
8. Підсумки діяльності банків [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Асоціації українських банків. – Режим доступу : http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=6476.
9. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22 березня 2012 р. № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17.

УДК 658.15

Погріщук Г.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Руденко В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТУРБУЛЕНТНОСТІ

MANAGEMENT OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISE IN CONDITIONS OF MARKET TURBULENCE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена розвитку теоретичних засад управління фінансовою стійкістю підприємства як окремого поняття та як складової частини фінансового менеджменту. Побудовано інфологічну модель системи управління фінансовою стійкістю на мікрорівні. Обґрунтовано основні концептуальні положення, принципи та функції управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкової турбулентності.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, фінансовий стан, управління фінансовою стійкістю, фінансові відносини, фінансові ресурси, ринкова вартість.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена развитию теоретических основ управления финансовой устойчивостью предприятия как отдельного понятия и как составной части финансового менеджмента. Построена инфологическая модель системы управления финансовой устойчивостью на микроуровне. Обоснованы основные концептуальные положения, принципы и функции управления финансовой устойчивостью предприятия в условиях рыночной турбулентности.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансовое состояние, управление финансовой устойчивостью, финансовые отношения, финансовые ресурсы, рыночная стоимость.

ANNOTATION

The article is devoted to the theoretical foundations of management of enterprise's financial stability as a separate concept and as an integral part of financial management. An infological model of management of enterprise's financial stability at the micro level was developed. The basic conceptual provisions, principles and functions of management of enterprise's financial stability in conditions of market turbulence were reasoned.

Keywords: financial management, financial state, management of financial stability, financial relations, financial resources, market value.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки невизначеність середовища господарювання виникає на тлі кризових явищ. Посилюється хаотичність змін і турбулентність ринків, що вимагає адекватного здійснення господарської діяльності підприємства, динамічного розвитку і протидії несприятливим внутрішнім і зовнішнім факторам. Зазначене обумовлює необхідність діагностики кризових явищ на підприємстві для забезпечення його фінансової стійкості та прийняття ефективних управлінських рішень щодо управління кризовими явищами, комплекс яких формує управління фінансовою стійкістю на мікрорівні.

Управління фінансовою стійкістю підприємства належить до найактуальніших економічних проблем в умовах ринкової турбулентності, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності суб'єкта господарювання та відсутності в нього коштів для розвитку діяльності, а надлишкова буде перешкоджати функціонуванню, обтяжуючи витрати підприємства запасами й резервами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти сутності фінансової стійкості підприємства розглядалися у працях відомих учених: М. Жовтопуп, М. Заюкової, І. Костирко, В. Кремень, Л. Лахтіонової, І. Манько, О. Мельник, Л. Наумової, А. Поддєрьогіна, О. Сметанюк та інших. Питанням управління фінансовою стійкістю на мікрорівні присвячені праці Н. Бородіної, Г. Васильченко, Ю. Вердієвої, О. Гарасюк, О. Гукової, Л. Докієнко, С. Єлецьких, О. Іваницької, А. Кірова, О. Кузенко, І. Приймак, М. Штейкіної та інших. Проте аналіз міри розробленості питань управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкової турбулентності показує, що, незважаючи на значну увагу вітчизняних і зарубіжних учених до цієї проблеми, багато її аспектів досі досліджені недостатньо та потребують подальших наукових розробок.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні науково-теоретичних підходів до визначення сутності управління фінансовою стійкістю на мікрорівні та розробці теоретико-прикладних засад щодо його здійснення в умовах ринкової турбулентності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стійке функціонування та розвиток підприємства в умовах ринкової турбулентності визначається, насамперед, спроможністю суб'єкта господарювання адекватно реагувати на зміни внутрішнього й зовнішнього середовища, що

знаходить своє відображення в ефективному управлінні фінансовою стійкістю. Таке управління передбачає підготовку та реалізацію раціональних управлінських рішень щодо забезпечення фінансової стійкості на мікрорівні.

В основу діючої практики управління фінансовою стійкістю на мікрорівні покладено фундаментальні концепції фінансового менеджменту, кожна з яких знайшла відображення у визначенні сутності поняття «управління фінансовою стійкістю підприємства» сучасними науковцями, що згруповано за кінцевою метою управління у таблиці 1.

Аналіз літературних джерел свідчить про те, що більшість вчених розглядає управління фінансовою стійкістю на мікрорівні як діяльність або методичний інструментарій, що здійснюють вплив на діяльність підприємства. Причому метою такого управління науковці визначають: забезпечення безперебійної діяльності підприємства, розвиток фінансових відносин або самого підприємства, відновлення фінансової рівноваги або фінансової стійкості, забезпечення достатніми джерелами фінансування, збереження задовільного фінансового стану, зростання вартості підприємства тощо.

При розгляді сутності поняття «управління фінансовою стійкістю підприємства» ми виходитимемо з того, що управління в найширшому філософсько-соціологічному плані є особливого виду діяльність, здійснювана в різних, досить складних, матеріальних і нематеріальних системах. Суть цієї діяльності полягає в тому, щоб за допомогою цілеспрямованих дій спрямову-

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «управління фінансовою стійкістю підприємства»

Автор	Характеристика поняття	Кінцева мета
Н.М. Бородіна	Управління фінансовою стійкістю підприємства – це важливе завдання менеджменту протягом періоду функціонування підприємства, що полягає у забезпеченні незалежності від зовнішніх контрагентів (зовнішня фінансова стійкість) та раціональності покриття активів джерелами їх фінансування (внутрішня фінансова стійкість) [1, с. 185].	Незалежність від зовнішніх контрагентів і забезпеченість джерелами фінансування
Г.В. Васильченко	Управління фінансовою стійкістю підприємства – це сукупність процесів, які підпорядковуються системі принципів та методів розроблення і реалізації управлінських рішень, спрямованих на розвиток фінансових відносин суб'єкту господарювання, що визначаються формуванням, розподілом та використанням його фінансових ресурсів внаслідок ведення господарської діяльності [2, с. 46].	Розвиток фінансових відносин
Ю.М. Вердієва	Управління фінансовою стійкістю підприємства – це сукупність форм та методів реалізації процедур, спрямованих на збереження стійкості та конкурентоспроможності суб'єкта господарювання на ринку [3, с. 87].	Збереження фінансової стійкості та конкурентоспроможності
О.А. Гарасюк, К.В. Богачевська	Управління фінансовою стійкістю підприємства – це мистецтво забезпечення безперебійної діяльності підприємства та наявності достатньої частки власних коштів, а також рівномірного їх використання, розміщення та накопичення для підтримання фінансової стійкості на довгостроковий період. [4, с. 231].	Забезпечення безперебійної діяльності підприємства
Л.М. Докієнко, С.Я. Єлецьких	Управління фінансовою стійкістю підприємства – це система принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів і активів, їх формування та розподілу, яка б дозволила підприємству розвиватися на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності та забезпечення і підтримання його фінансової рівноваги [5, с. 8; 6, с. 45].	Розвиток підприємства
О.Л. Кузенко	Управління фінансовою стійкістю підприємства – це процес планування, аналізу, організації, мотивації, контролю, пов'язаний із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів їх формуванням і розподілом, який дозволяє підприємству досягти необхідного рівня фінансової стійкості [7, с. 156].	Досягнення необхідного рівня фінансової стійкості
І.І. Приймак	Управління фінансовою стійкістю підприємства – це система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень щодо формування і розподілу фінансових ресурсів з метою забезпечення зростання вартості підприємства та його фінансової стійкості в довгостроковому періоді [8].	Зростання вартості підприємства
М.В. Штейкіна	Управління фінансовою стійкістю підприємства – це система управлінських заходів у системі фінансового менеджменту, що спрямована на прогнозування фінансової кризи, виявлення її на ранніх стадіях і відновлення фінансової рівноваги, в результаті чого підприємство здатне досягати завдань діяльності, зберігати конкурентоспроможність і своєчасно відповідати за своїми зобов'язаннями [9, с. 152].	Відновлення фінансової рівноваги

Складено автором на основі [1-9]

вати функціонування і розвиток (якщо такий є) того або іншого об'єкта відповідно до програми, заданої суб'єктом, що управляє, не допускаючи істотних відхилень від неї, або, навпаки, забезпечувати зміну об'єкту, його стану, положення, будь-яких ключових параметрів відповідно до управлінської програми [10, с. 3].

Вважаємо, що в умовах ринкової турбулентності управління фінансовою стійкістю підприємства варто розглядати як сукупність скоординованих та цілеспрямованих заходів і дій щодо розробки та реалізації управлінських рішень зі збереження задовільного фінансового стану, завдяки якому забезпечуються структурна цілісність підприємства та можливість продовження основної діяльності. Наслідком управління фінансовою стійкістю є можливість збереження підприємства від руйнування та максимізація його вартості, адже зростання вартості й продовження основної діяльності при незадовільній фінансовій стійкості неможливе з причини високого ризику руйнування бізнесу при банкрутстві підприємства.

В умовах ринкової турбулентності головною метою управління фінансовою стійкістю є досягнення задовільного фінансового стану підприємства та мінімізація розмірів зниження його ринкової вартості, що викликані кризовими явищами.

Управління фінансовою стійкістю підприємства спрямоване на вирішення таких основних завдань [1, с. 185-186]:

1. Своєчасна діагностика передкризового фінансового стану підприємства та прийняття необхідних превентивних заходів щодо попередження фінансової кризи. Це завдання реалізується шляхом здійснення постійного моніторингу фінансового стану підприємства та факторів внутрішнього й зовнішнього середовища, що здійснюють найбільш істотний вплив на результати господарської діяльності.

2. Усунення неплатоспроможності підприємства. В окремих випадках реалізація тільки цього завдання дозволяє уникнути поглиблення фінансової кризи та отримати необхідний запас часу для реалізації інших заходів із забезпечення фінансової стійкості. Разом з тим необхідно пам'ятати, що порушення платоспроможності – це лише один із зовнішніх симптомів прояву кризових явищ на підприємстві, тому усунення неплатоспроможності має здійснюватися не стільки за рахунок «латання дірок», скільки шляхом усунення причин, що її викликають.

3. Мінімізація негативних наслідків кризових явищ на підприємстві. Це завдання реалізується шляхом закріплення позитивних результатів виведення підприємства зі стану фінансової кризи та стабілізації якісних структурних перетворень його господарської діяльності з урахуванням її довгострокової перспективи. Ефективність заходів щодо подолання негативних наслідків кризових явищ оцінюється за критерієм мінімізації втрат ринкової вартості підприємства у порівнянні з докризовим її рівнем.

Узагальнивши економічний зміст і призначення, побудуємо інфологічну модель системи управління фінансовою стійкістю підприємства з використанням основних принципів загальної теорії менеджменту (рис. 1).

У системі управління фінансовою стійкістю підприємства, як у будь-якій системі, виділя-

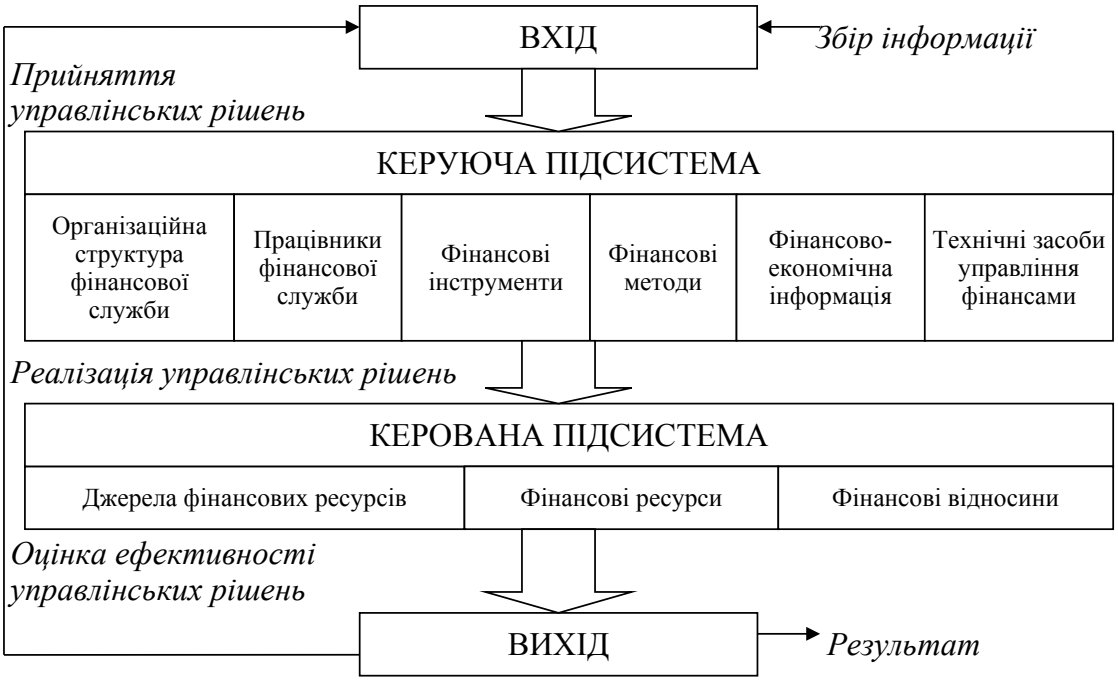


Рис. 1. Інфологічна модель системи управління фінансовою стійкістю підприємства

Складено автором самостійно

ють керуючу підсистему (суб'єкт управління) та керовану підсистему (об'єкт управління). Суб'єкт системи управління завжди відіграє активну роль стосовно об'єкта. За допомогою сукупності виконуваних ним функцій суб'єкт змушує процеси, що відбуваються в об'єкті, розвиватися у відповідності із заданими параметрами. Водночас суб'єкт є похідним від об'єкту управління, адже його зміст і функції визначаються останнім.

У системі управління фінансовою стійкістю підприємства важливими складовими є вхід, вихід і зв'язок між ними. Основними напрямами управління фінансовою стійкістю підприємства на вході є: оцінка умов залучення фінансових ресурсів; оцінка доступних фінансових каналів і величини фінансових ресурсів; оцінка необхідних фінансових запасів; оцінка трансформації фінансових запасів у фактори виробництва, які умовно можна розділити на три типи – матеріальні, нематеріальні та фінансові. В якості основних напрямів управління фінансовою стійкістю підприємства на виході слід розглядати: оцінку ефективності трансформації факторів виробництва у витрати; оцінку ключових фінансових показників за результатами діяльності підприємства; оцінку ефективності розподілу доходів у відповідності зі стратегічними планами та очікуваннями; виявлення факторів успіху та проблем при забезпеченні фінансової стійкості [11, с. 83-84]. Основний процес перетворює вхід у вихід. Це діяльність суб'єкта управління, що забезпечує фінансову стійкість підприємства. Зворотний зв'язок виявляється у роботі, що пов'язана з прийнятим управлінським рішенням, метою якого є зближення входу та моделі виходу.

Прийняття, реалізація та оцінка ефективності управлінських рішень є складовими процесу управління фінансовою стійкістю підприємства, який, на нашу думку, доцільно розглядати як сукупність циклічних дій,

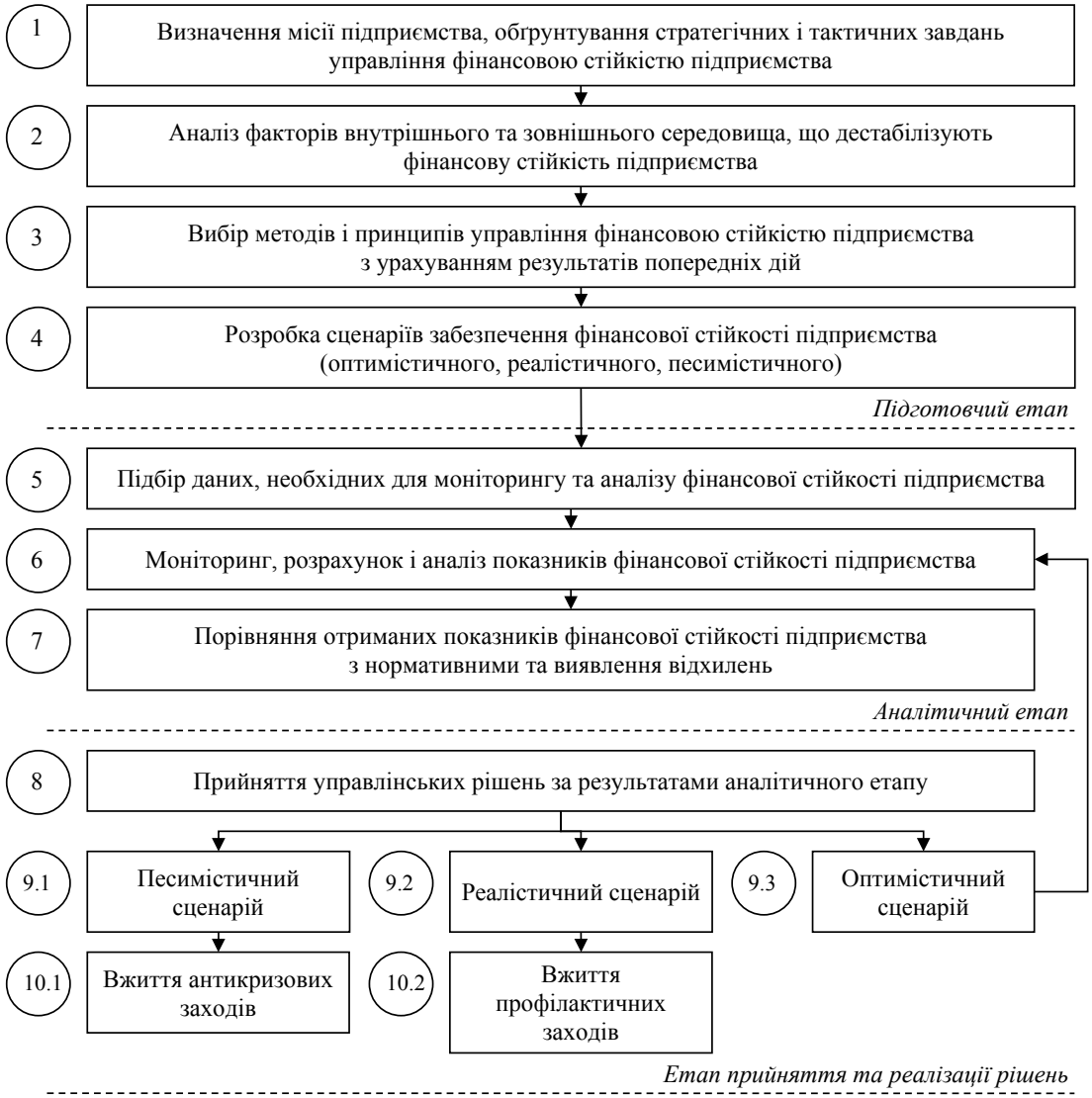


Рис. 2. Процес управління фінансовою стійкістю підприємства

Складено автором на основі [12, с. 334]

пов'язаних з виявленням факторів, що впливають на фінансову стійкість, а також пошуком і виконанням прийнятих фінансових рішень щодо її забезпечення.

Послідовність етапів процесу управління фінансовою стійкістю підприємства відображено на рисунку 2. Зазначений процес містить три основні етапи:

I. Підготовчий етап. Даний етап включає визначення місії та обґрунтування завдань управління фінансовою стійкістю, аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що дестабілізують фінансову стійкість. На цьому етапі вибирають методи та принципи, прийнятні для управління фінансовою стійкістю. На основі методів і принципів розробляються сценарії підтримки фінансової стійкості, у тому числі – оптимістичний, реалістичний, песимістичний.

II. Аналітичний етап. Даний етап забезпечує пошук інформації та підбір даних, необхідних для реалізації обраних сценаріїв забезпечення фінансової стійкості, моніторинг параметрів фінансової стійкості, розрахунок відповідних показників та їх подальший аналіз, порівняння отриманих показників з нормативами та виявлення відхилень.

III. Етап прийняття та реалізації рішень. Даний етап забезпечує аналіз відхилень і подальше прийняття й реалізацію рішень щодо вибору сценарію дій (оптимістичного, реалістичного або песимістичного). Якщо в ході аналізу з'ясувалося, що показники відповідають нормативам, вибирається оптимістичний сценарій і виконується повернення до шостої дії, що означає продовження моніторингу. Якщо у ході аналізу виявилося, що показники відповідають реалістичному сценарію, то вживаються профілактичні заходи. Якщо в ході аналізу з'ясувалося, що показники відповідають песимістичному сценарію, то розробляються і вживаються заплановані для даної ситуації антикризові заходи.

В умовах ринкової турбулентності, що супроводжується посиленням впливу ділових очікувань та / або перспектив розвитку підприємства на фінансові результати, підвищення чутливості суб'єкта господарювання до змін внутрішнього і зовнішнього середовища внаслідок глобалізації економічного простору, виникає необхідність впровадження нової концепції управління фінансовою стійкістю на мікрорівні.

Нова концепція управління фінансовою стійкістю підприємства повинна враховувати турбулентність ринків та ґрунтуватися на принципах, відображених у таблиці 2.

Виокремлення концептуальних засад і принципів сприяють реалізації оперативних (співставлення надходження і витрачання грошових коштів в результаті господарської діяльності), координаційних (аналіз потреби у фінансових ресурсах та їх структурування за джерелами фінансування, визначення оптимальної структури капіталу) та контрольних (врахування середньозваженої вартості капіталу, фінансового левериджу, ліквідності й платоспроможності, результативності та ефективності витрачання грошових коштів) функцій управління фінансовою стійкістю підприємства [14, с. 158].

Застосування концепції управління фінансовою стійкістю підприємства на основі врахування турбулентності ринків дозволяє пов'язати ефективність управління фінансовою стійкістю у короткостроковому періоді залежно від факторів середовища функціонування із забезпеченням фінансової стійкості у довгостроковому періоді, що оцінена з урахуванням перспектив розвитку суб'єкта господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах ринкової турбулентності запорукою ефективного функціонування підприємства є

Таблиця 2

Принципи управління фінансовою стійкістю підприємства, що враховує турбулентність ринків

№ з/п	Назва	Характеристика
1.	Принцип гнучкості	Передбачає, що управління фінансовою стійкістю повинно містити елементи, що відповідають за врахування впливу змін внутрішніх і зовнішніх факторів середовища функціонування на фінансові результати діяльності підприємства.
2.	Принцип багатоваріантності (поліелементності)	Полягає в тому, що ефективність управління фінансовою стійкістю є результатом взаємодії ключових факторів, що відображають основні напрями діяльності підприємства.
3.	Принцип збалансування результатів	Передбачає, що взаємозв'язок факторів фінансової стійкості визначає необхідність їх збалансування та побудови управління фінансової стійкості підприємства як єдиної системи.
4.	Принцип динамічної різноманітності структури капіталу	Означає, що управління фінансовою стійкістю має безперервний характер і повинно спрямовуватися на досягнення стратегічних цілей фінансового менеджменту підприємства шляхом зміни комбінації структури капіталу за джерелами й обсягами фінансування.
5.	Принцип невизначеності	Полягає в тому, що в процесі управління фінансовою стійкістю підприємство стикається з проблемою невизначеності щодо кількості та якості інформації з приводу конкретного фактора середовища функціонування.

Складено автором на основі [13, с. 232-234]

управління фінансовою стійкістю. Постійне виникнення кризових явищ, посилення хаотичності змін і турбулентності ринків, підвищення чутливості суб'єктів господарювання до змін у внутрішньому й зовнішньому середовищі обумовлюють необхідність врахування комплексу запропонованих теоретичних положень з управління фінансовою стійкістю підприємства в його практичній діяльності, що дозволить забезпечити: по-перше, моніторинг та аналіз фінансової стійкості; по-друге, аналіз причинно-наслідкових зв'язків між показниками, що вимірюють фінансову стійкість; по-третє, організацію діяльності підприємства щодо забезпечення фінансової стійкості з урахуванням досягнутих результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бородина Н.М. Управление финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса / Н.М. Бородина // Альманах современной науки и образования. – 2009. – № 12(31). – Ч. 1. – С. 184-186.
2. Васильченко Г.В. Теоретичні аспекти дослідження поняття «управління фінансовою стійкістю» / Г.В. Васильченко // Економічний форум. – 2012. – № 2. – С. 43-47.
3. Вердиева Ю.Н. Управление финансово-экономической устойчивостью предприятия в условиях экономического кризиса / Ю.Н. Вердиева // Вологдинские чтения. – 2009. – № 74. – С. 86-89.
4. Гарасюк О.А. Удосконалення поняття управління фінансовою стійкістю / О.А. Гарасюк, К.В. Богачевська // Економіка і регіон. – 2012. – № 3(34). – С. 228-232.
5. Докієнко Л.М. Управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.05 / Л.М. Докієнко. – К., 2005. – 21 с.
6. Єлецьких С.Я. Послідовність етапів процесу управління розвитком промислового підприємства з позицій забезпечення його фінансової стійкості / С.Я. Єлецьких // Науковий огляд. – 2014. – № 9. – Т. 8. – С. 41-57.
7. Кузенко О.Л. Теоретичні підходи до визначення сутності управління фінансовою стійкістю підприємства / О.Л. Кузенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 43. – С. 152-157.
8. Приймак І.І. Організація стратегічного управління фінансовою стійкістю на підприємствах України / І.І. Приймак // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2009. – № 5. – Т. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Aktualni-problemy-rozvytku-ekonomiky-regionu/2009_5_1/37.pdf.
9. Штейкина М.В. Управление финансовой устойчивостью предприятия / М.В. Штейкина // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 6. – С. 151-155.
10. Волков Ю.Е. Сущность социального управления. Общее понятие об управлении / Ю.Е. Волков // Социология власти. – 2005. – № 3. – С. 3-24.
11. Гукова А.В. Механизм управления финансовой устойчивостью фирмы в контексте ресурсно-факторного подхода / А.В. Гукова, И.Д. Аникина, А.В. Киров // Финансовый журнал. – 2013. – № 2. – С. 75-84.
12. Васильева Ю.Д. Алгоритм управления финансовой устойчивостью предприятий / Ю.Д. Васильева, Л.Р. Батукова // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2011. – № 7. – Т. 2. – С. 333-334.
13. Киров А. Управление финансовой устойчивостью фирмы в контексте менеджмента на основе ожиданий / А. Киров // Вестник Института экономики РАН. – 2011. – № 1. – С. 225-234.
14. Киров А.В. Управление финансовой устойчивостью предприятия: теоретические аспекты / А.В. Киров // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2011. – № 1(18). – С. 154-159.

УДК 336.13.051

Портна О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економічної теорії та економічних методів управління
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

СУКУПНИЙ ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ ЯК РЕСУРС У ПРОЦЕСІ СВОГО ВІДТВОРЕННЯ

THE COMBINED FINANCIAL CAPACITY OF UKRAINE AS A RESOURCE IN THE PROCESS OF THEIR REPRODUCTION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сукупний фінансовий потенціал як ресурс у процесі свого відтворення. Проаналізовано сукупний фінансовий потенціал України. Доведено, що сукупний фінансовий потенціал країни як ресурс у процесі свого відтворення знаходиться як у грошовій формі, так і матеріальній, що використовуються у виробничому процесі з метою отримання прибутків, задіяні в економічному відтворенні, в утворенні додаткової вартості, доходу, ВВП.

Ключові слова: сукупний фінансовий потенціал країни, відтворення, грошова форма, матеріальна форма.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен совокупный финансовый потенциал страны как ресурс в процессе своего воспроизводства. Проанализирован совокупный финансовый потенциал Украины. Доказано, что совокупный финансовый потенциал страны как ресурс в процессе своего воспроизводства находится как в денежной форме, так и в материальной, которые используются в производственном процессе с целью получения прибыли, задействованы в экономическом воспроизводстве, в создании добавочной стоимости, дохода, ВВП.

Ключевые слова: совокупный финансовый потенциал страны, воспроизводство, денежная форма, материальная форма.

ANNOTATION

The present paper deals with the combined financial capacity of Ukraine as a resource in the process of its reproduction. The combined financial capacity of Ukraine has been analysed. It has been proven that the combined financial capacity as a resource in the process of its reproduction is in the monetary and material forms which are both involved in the production process in order to profit, economic reproduction and in creation of the added value, income, and GDP.

Keywords: combined financial capacity of a country, reproduction, monetary form, material form.

Постановка проблеми. Однією із базових характеристик національної економіки та значущою умовою її стабілізації є сукупний фінансовий потенціал України. Підґрунтям вибудовування траєкторій стабілізації та економічного відтворення є науково-практичне усвідомлення процесів відтворення сукупного фінансового потенціалу країни. У сучасних реаліях господарювання сукупний фінансовий потенціал країни має забезпечувати власні фінансові потреби. Національна економіка повинна бути зацікавлена в реальному збільшенні фінансових ресурсів, їх раціональному використання та розширеному відтворенні, зокрема для включення їх більшого обсягу в господарський оборот. Перед економічною наукою постають питання дослідження процесів відтворення сукупного фінансового потенціалу країни та їх закономірностей відповідно до викликів сьогодення.

Тож відтворення сукупного фінансового потенціалу країни як ключового ресурсу національної економіки обумовлює певну актуальність у його дослідженні. Таким чином, серед проблем забезпечення стабілізації національної економіки однією із найактуальніших є проблема розширеного відтворення сукупного фінансового потенціалу країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фінансові ресурси, їх формування, реалізація та відтворення нині є предметом досліджень і дискусій серед багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних учених, практиків, господарників тощо. Також дискусії щодо фінансових ресурсів, їх ефективного використання та відтворення часто виникають серед політиків, оскільки фінансові ресурси є базовим ресурсом. Вирішенню широкого спектра проблем фінансових ресурсів присвячені праці Л. Абалкіна, О. Барановського, І. Бланка, Є. Брігхема, О. Василика, В. Гейця, В. Глущенка, А. Гриценка, Л. Дробозіної, О. Заруби, І. Зятковського, О. Кириленка, А. Поддєрьогіна, П. Стецюка, А. Шеремета, І. Чуницької та багатьох інших.

Однак наукове осмислення сукупного фінансового потенціалу країни як ресурсу в процесі його відтворення ще не здійснено у повному обсязі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на широке наукове та практичне опрацювання проблем фінансових ресурсів, залишається низка питань, які потребують додаткового розгляду. Ці питання стосуються такої форми сукупного фінансового потенціалу країни у процесі свого відтворення як ресурсу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд сукупного фінансового потенціалу України як ресурсу у процесі свого відтворення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні триває формування ефективної системи управління фінансовими ресурсами національної економіки. З огляду на нові реалії вітчизняної економіки та фінансової сфери, що виявлені сучасними фінансово-економічними, політичними та соціальними кризами, постає

завдання підвищення фінансової спроможності країни шляхом активізації фінансових можливостей України.

Сукупний фінансовий потенціал країни вимагає від усіх його суб'єктів цілеспрямованих дій із забезпечення його формування та ефективного функціонування з метою розширеного відтворення. Відтворення сукупного фінансового потенціалу країни можна представити як безперервний процес залучення ресурсів всіх його складових, поєднання їх у процесі функціонування для одержання максимального ефекту. Розуміння такого складного процесу як відтворення сукупного фінансового потенціалу країни пов'язане з необхідністю дослідження внутрішніх зв'язків і взаємозалежностей між ресурсами, процесами та результатами у процесі відтворення сукупного фінансового потенціалу країни. Апелюємо до наукових доробок відомих українських учених [11, с. 14], щодо онтологічної картини, варто зважати на трактування, запропоновані в економічних наукових джерелах, де поняття потенціал вживається, як правило, в якості синоніма ресурсів. Звідси, поза рамками наукового дослідження перебуває розгляд форм відтворення сукупного фінансового потенціалу, взаємозв'язку та співвідношень між ними. У зв'язку з цим такі форми, як ресурси, процеси і результати характеризують процес відтворення сукупного фінансового потенціалу країни в цілому, а взаємозв'язки й співвідношення між ними та їх величини характеризують величину, напрямок та результати відтворення сукупного фінансового потенціалу країни. Усе це дозволяє виділити декілька послідовних форм, які приймає сукупний фінансовий потенціал країни у процесі його відтворення.

У процесі свого відтворення сукупний фінансовий потенціал країни проходить три певні форми. По-перше, у формі ресурсу, в якій сукупний фінансовий потенціал країни проходить у власній визначеності, тобто сукупності накопичених можливостей, котрі зумовлюють його здатність до певного процесу (сукупний фінансовий потенціал країни набуває значення ресурсу). Щоб визначитися з відтворенням сукупного фінансового потенціалу, треба, по-перше, визначитися з обсягом ресурсів, які можуть та мають бути відтвореними.

По-друге, у формі процесу, де сукупний фінансовий потенціал країни сам себе заперечує та виступає як потенціал, що реалізується. Обсяг сукупного фінансового потенціалу країни відображає сьогодення з точки зору практичного застосування та наявного використання, а його реалізацію треба розглядати як процес без якого неможливе відтворення.

По-третє, в результативній формі, що слугує основою для циклу розширеного відтворення сукупного фінансового потенціалу країни. Відповідно, результативній формі сукупного фінансового потенціалу країни передує визначення ресурсів та процесів їх ефективної реалізації.

Таким чином сукупний фінансовий потенціал країни повертається до своєї вихідної форми на розширеній основі.

Процес відтворення сукупного фінансового потенціалу країни показано на рисунку 1.

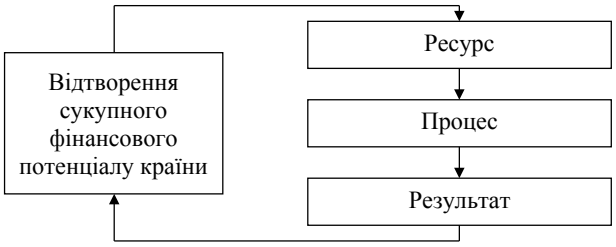


Рис. 1. Стадії відтворення сукупного фінансового потенціалу країни

Загальновідомо, що характерною рисою фінансових ресурсів є те, що вони виражають фінансовий результат процесу відтворення. Апелюючи до думки М. Білик [1, с. 133], варто зазначити, що в умовах ринкового господарювання найважливішими факторами, що обумовлюють масштаби і темпи розвитку суб'єктів господарювання, є обсяг і структура фінансових ресурсів, які перебувають в їх розпорядженні. Без визначення фінансових можливостей та перспектив забезпечення сталого фінансового стану неможливо досягти стабільної економіки. Тож основна мета розгляду сукупного фінансового потенціалу як ресурсу у процесі свого відтворення – це забезпечення фінансових можливостей для успішної господарської діяльності, одержання необхідних для цього засобів і в кінцевому підсумку – досягнення прибутковості усіх видів економічної діяльності складових сукупного фінансового потенціалу країни, а отже і розширеного відтворення.

Категорія сукупного фінансового потенціалу країни зумовлює елементний склад і джерела ресурсів. В умовах обмеженості ресурсів національної економіки, особливо фінансових, проблема формування оптимального за своїм складом та достатнього за розміром сукупного фінансового потенціалу України є особливо актуальною в умовах, що склалися тому, що наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів – необхідна умова функціонування національної економіки, адже ресурси сукупного фінансового потенціалу України свідчать про наявні можливості національної економіки.

Безумовно, повне врахування фінансових ресурсів країни є важливим аспектом ресурсного підходу до сукупного фінансового потенціалу України. З метою визначення обсягів сукупного фінансового потенціалу України і включення у його склад усіх фінансових ресурсів національної економіки, розглянемо найбільш типовий підхід до сукупного фінансового потенціалу України. Базуючись на існуючих підходах [14, с. 60-61; 2], оцінка сукупного

фінансового потенціалу України ґрунтується на його кількісній інтерпретації та залученні прихованих можливостей, тобто наявних резервів. Або, інакше, критерієм нарощування величини сукупного фінансового потенціалу країни є максимальне збільшення зростання фізичного обсягу фінансових ресурсів.

Опрацюємо дане питання не лише на теоретичному рівні, а й у практичній площині. Для цього на основі статистичної інформації з багатьох офіційних джерел розглянемо як сукупний фінансовий потенціал України загалом, так і в його складі окремі його елементи протягом 2009–2013 рр. (таблиця 1), застосовуючи логіку дослідження фінансового потенціалу України С. Шумської [14] та фінансового потенціалу регіону В. Боронос [2].

З таблиці 1 видно, що обсяг сукупного фінансового потенціалу України постійно зростає. Аналізуючи фінанси держави у складі сукупного фінансового потенціалу України, варто зазначити, що, починаючи з 2011 року, різко скорочується обсяг зовнішніх фінансових ресурсів, а обсяг залучень на внутрішньому ринку з 2012 року значно зростає. У той же час, починаючи з 2010 року, скорочуються золотовалютні резерви Національного банку України.

За аналізований період постійно зменшуються кредити банківської системи населенню. При зростаючих доходах населення коливаються обсяги заощаджень, що говорить про економічну нестабільність й інфляційні процеси в країні, зниження схильності до заощаджень і покупної спроможності грошей та споживчого попиту. Співвідношення отриманих оцінок сукупного фінансового потенціалу до ВВП, яке у 2009–2013 рр. становило у середньому 5,5, показує начебто значний запас фінансових ресурсів, а отже і можливостей, що майже не відрізняється від оцінки, отриманої С. Шум-

Таблиця 1

Сукупний фінансовий потенціал України у 2009–2013 рр., млн грн [3; 5; 6; 7]

Складові	2009	2010	2011	2012	2013
Фінанси держави					
Зведений бюджет (доходи)	272967,0	314506,3	398553,6	445525,3	442788,7
Позабюджетні фонди (доходи із залишками)	115595,9	138614,2	161156,9	183442,4	193573,8
Залучення на внутрішньому ринку (фінансування дефіциту державного бюджету)	– 9282,7	17007,2	9852,8	40611,0	50777,0
Залучення на світовому фінансовому ринку (фінансування дефіциту Державного бюджету)	44799,9	47258,3	13704,8	12834,2	13929,7
Золотовалютні резерви НБУ	209390,4	274398,3	253339,4	196148,6	163182,8
Всього	633470,5	791784,3	836607,5	878561,5	864252,0
Фінансові ресурси підприємств					
Власні, залучені й позикові ресурси	3676145,1	4096982,4	4676101,8	5419686,1	5712274,8
Всього	3676145,1	4096982,4	4676101,8	5419686,1	5712274,8
Фінансові ресурси населення					
Доходи	661915	847949	988983	1149244	1215500
Заощадження	80377	161867	123123	147280	Х
Кредити банківської системи	222538	186540	174650	161775	167773
Всього	964830	1196356	1286756	1458299	1383273
Ресурси фінансового й страхового ринків					
Статутний капітал БС	119189	145857	171865	175204	185239
Капітал сектору НБФУ	3187,8	6215,3	7184,4	7006,4	7832,9
Обсяг сплачених статутних капіталів та сформовані страхові резерви СК	25017,3	25801,0	25271,1	27157,0	29668,2
Всього	147394,1	177873,3	204320,5	209367,4	222740,1
Сукупний фінансовий потенціал України	5421839,7	6262996,0	7003785,8	7965914,0	8182539,9
ВВП	913345	1120585	1349178	1459096	1505485
ФП/ВВП	5,936	5,589	5,191	5,459	5,435

Таблиця 2

Структура сукупного фінансового потенціалу України за 2009–2013 роки, %

	2009	2010	2011	2012	2013
Фінанси держави	11,7	12,6	11,9	11,0	10,6
Фінансові ресурси підприємств	67,8	65,4	66,8	68,0	69,8
Фінансові ресурси населення	17,8	19,2	18,4	18,3	16,9
Ресурси фінансового і страхового ринків	2,7	2,8	2,9	2,7	2,7
Всього	100	100	100	100	100

Розраховано автором

ською [14, с. 62] у результаті аналізу фінансового потенціалу України за 2001–2005 рр.

Продовжуючи аналіз фінансових ресурсів сукупного фінансового потенціалу України, розглянемо його структуру (таблиця 2).

Дані таблиці 2 показують, що за аналізований період знижується роль фінансів держави у складі сукупного фінансового потенціалу країни, зменшуються потенційні можливості домашніх господарств. Усе це відбувається за рахунок збільшення ролі фінансових ресурсів підприємств у складі сукупного фінансового потенціалу України. Наведемо чинники, що вплинули на обсяги та структуру сукупного фінансового потенціалу країни. Як зазначено у звіті Національного банку України, упродовж 2013 року ситуація в економіці України, як і в більшості країн світу, була напруженою. Негативний вплив погіршення кон'юнктури на світових товарних ринках був посилений необхідністю здійснення значних виплат за зовнішніми зобов'язаннями України, а також погіршенням умов доступу до зовнішнього фінансування. Незважаючи на складні макроекономічні умови, банківська система розвивалася динамічніше, ніж у минулі роки. Головним є те, що банки значно збільшили кредитування реального сектору економіки. За 2013 рік приріст становив 14,7%, або 90 млрд грн, що більш ніж у 3 рази перевищує аналогічний показник 2012 року. Зростання відбулося переважно за рахунок операцій у національній валюті. Другий рік поспіль банківська система відпрацювала з позитивним фінансовим результатом, який становив 1,4 млрд грн [10, с. 6]. За підсумками 2013 року номінальні доходи населення зросли порівняно з попереднім роком на 5,3% і дорівнювали 1529,4 млрд грн. Реальний наявний дохід за 2013 рік також збільшився на 5,3% [10, с. 16].

Тож, сучасні дослідження у сфері сукупного фінансового потенціалу країни та його відтворення спрямовані переважно на вивчення фінансових процесів його складових, не відрізняючи їх від реальних та загальних, у результаті чого створюється враження, що відтворення сукупного фінансового потенціалу країни за своєю суттю є фінансовим явищем. Сучасну економіку можна уявити як систему фінансово-економічних складових, які взаємодіють між собою. На нашу думку проведений у таблицях 1 та 2 аналіз сукупного фінансового потенціалу України коректний лише з точки зору статистичного виміру обсягів сукупного фінансового потенціалу країни. До того ж, повертаючись до дослідження сукупного фінансового потенціалу країни як ресурсу у процесі його відтворення, слід зазначити, що кількісна оцінка сукупних фінансових ресурсів країни не дає змоги визначити чи відтворюються вони, чи ні; якщо відтворюються, то яке це відтворення (звужене, просте чи розширене); проаналізувати чинники, які впливають на процеси відтворення. В якості аргументів до цього висновку наведемо відповідну статистику. За даними Державної служби статистики України кількість підприємств та організацій в Україні постійно зростає, що наочно демонструють дані таблиці 3.

Напрошується висновок, що збільшення питомої ваги фінансів підприємств у складі сукупного фінансового потенціалу України відбувається не за рахунок їх розширеного відтворення, а завдяки постійному зростанню їх кількості. Продовжуючи аргументувати, наведемо статистику рентабельності діяльності підприємств (табл. 4).

З таблиці 4 видно, що рентабельність значно коливається. А за даними таблиць 1 та 2 ми бачимо, як вже зазначалося вище, збільшення фінансових ресурсів підприємств та їх питомої ваги у складі сукупного фінансового потенціалу України, що відбувається, зокрема, за рахунок збільшення кредитування реального сектора.

Наведені нами аргументи показують, що при існуючому підході [14; 2] відсутній зв'язок сукупного фінансового потенціалу України та процесів його відтворення з реальною економікою та її відтворенням. Частина фінансових ресурсів, що залучаються економікою, приймають матеріальну форму, вкладаються у виробничі фонди та оборотні активи для подальшого використання у виробничому процесі з метою отримання прибутків. Тобто фінансові ресурси спрямовуються на те, щоб «робити гроші».

Вченими не визначено єдиної думки з приводу підходів до оцінки сукупного фінансового потенціалу як ресурсу у процесі його відтворення. У своєму дослідженні С. Шумська, визначаючи «фінансові ресурси підприємств – акумульовані грошові кошти з різних джерел, які надходять у обіг і призначені для здійснення виробництва (надання послуг) з метою отримання прибутку» [14, с. 61], в якості оцінки складової фінансового потенціалу, що формують підприємства, установи й організа-

Таблиця 3

Статистика кількості зареєстрованих підприємств та організацій в Україні [12, с. 81; 13, с. 71]

	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість підприємств, організацій, усього	1023396	1228888	1258513	1294641	1323807	1341781

Таблиця 4

Рентабельність операційної діяльності підприємств України [12, с. 62; 13, с. 60]

	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Рентабельність усього, %	7,0	3,3	4,0	5,9	5,0	3,9

ції різних форм власності та видів діяльності, бере сумарну величину пасивів з балансів підприємств, які подають звітність до Держкомстату України» [14, с. 61; 9, с. 323-233]. Але в активі балансів підприємств зазначені кошти знаходяться у різних формах (грошовій, матеріальній), що беруть участь у виробничих процесах. Таким чином, постає проблема коректного підходу до визначення форм які можуть приймати фінансові ресурси у процесі відтворення сукупного фінансового потенціалу країни. За даними Державної служби статистики України [13, с. 56] структура активів балансів підприємств була такою: у 2012 році необоротні активи складали 45,3%, оборотні активи – 54,7%, у 2013 році відповідно 46,2% та 53,7%.

У контексті нашого дослідження звернімося до наукових здобутків В. Опаріна [8, с. 12], що на даний час визначення сутності і складу фінансових ресурсів засновано переважно на розширеному їх трактуванні, що створює ілюзію наявності начебто досить значного фінансового потенціалу. Розуміння фінансових ресурсів як усіх грошових коштів, що використовуються для забезпечення різноманітних потреб, досить часто веде до так званого «проїдання» капіталу, тобто його використання як звичайних доходів. На думку В. Опаріна, фінансові ресурси варто розглядати як суму коштів, що забезпечують процес суспільного виробництва. При цьому доцільно розрізняти початкові ресурси – кошти, спрямовані в основний та оборотний капітал при створенні підприємства, та ресурси, що перебувають в обороті у певний період. Такий підхід, з одного боку, дозволяє трактувати фінансові ресурси як явище, що споріднене з капіталом, а з іншого – дає можливість провести чітку межу між ними і капіталом. По-перше, сума фінансових ресурсів, що перебуває в обороті і має грошову форму, практично завжди менша капіталу, бо певна його частина матеріалізується в основних засобах. По-друге, з одного боку, не вся сума капіталу виконує функції фінансових ресурсів – забезпечення процесу виробництва, бо може бути у непрацюючому стані, а з іншого – не всі фінансові ресурси набувають форми капіталу. Виділення дефініції «фінансові ресурси», потребує визначення головних ознак, які дозволяють чітко відрізняти їх від інших споріднених фінансових явищ (доходи, грошові надходження, грошові кошти, грошові фонди). Вважаємо, що такими ознаками є цільове призначення (фінансове забезпечення потреб відтворення виробництва на основі постійного кругообігу) та характер використання (можливості передавання від одного суб'єкта до іншого на засадах торгівлі ними) [8, с. 12].

Спираючись на вищенаведене, слід резюмувати, що у складі сукупного фінансового потенціалу країни як базового ресурсу національної економіки з точки зору процесу його відтворення треба враховувати не лише доходи, грошові надходження, грошові кошти, грошові фонди, а й грошову оцінку матеріальних ресурсів, що забезпечують виробничий процес, «характеризують вартість засобів праці яка переноситься на готову продукцію одноразово і повертається власнику у грошовій формі повністю після реалізації продукції» [4, с. 99; 9] чи послуг. Тобто всі ресурси як у грошовій, так і матеріальній формі, що задіяні у виробництві, утворені додаткової вартості, доходу, ВВП. Адже «від того, які асигнування вкладені в основні та обігові кошти, скільки їх перебуває у сфері виробництва і в сфері обігу, в грошовій та матеріальній формі, значною мірою залежать результати виробничо-фінансової діяльності ...» [4, с. 99; 9, с. 233] і, відповідно, відтворення сукупного фінансового потенціалу країни.

Зміст цієї форми процесу відтворення сукупного фінансового потенціалу як ресурсу розкривається через процес мобілізації ресурсів як у грошовій, так і у матеріальній формі в країні, що у цілому характеризують фінансові можливості як окремих суб'єктів економіки, так і країни загалом, з метою їх розширеного відтворення, найбільш повного їх задіяння в господарському обороті, в утворені додаткової вартості, доходу, ВВП.

Висновки. Таким чином, інтегрованою і повною характеристикою стану відтворення національної економіки доцільно вважати відтворення сукупного фінансового потенціалу країни. Запропонований підхід до сукупного фінансового потенціалу країни як ресурсу у процесі його відтворення дозволить:

– встановити взаємозв'язок ресурсів окремих складових між собою та з сукупним фінансовим потенціалом загалом, а також із потребами і тенденціями національної економіки;

– виробити єдині рішення у сфері комплексного регулювання сукупного фінансового потенціалу країни як базового ресурсу національної економіки у процесі відтворення;

– розробити оптимальні фінансово-економічні механізми вирішення завдань розширеного відтворення сукупного фінансового потенціалу країни та його складових, зважаючи на існуючу спільність їх економічної природи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білик М.Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 133-141.
2. Боронос В. Аналіз економічного змісту фінансового потенціалу регіону / В. Боронос, І. Карпенко // Схід. – 2011. – № 1(108). – С. 32-36.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/ – Назва з екрану.
4. Котляр М.Л. Аналіз фінансового стану підприємства / М.Л. Котляр // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 99-104.
5. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/ – Назва з екрану.

6. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/ – Назва з екрана.
7. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/ – Назва з екрана.
8. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) : автореф. дис. … на здобуття ступеня д-ра екон. наук ; спец. 08.04.01 – Фінанси, грошовий обіг і кредит / В.М. Опарін ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – К., 2006. – 34 с.
9. Портна О.В. Ресурси підприємств як складова сукупного фінансового потенціалу країни / О.В. Портна // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Випуск 1(38). – Ужгород, 2013. – С. 231-235.
10. Річний звіт 2013. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/ – Назва з екрана.
11. 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.
12. Статистичний щорічник України за 2009 рік. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/ – Назва з екрану.
13. Статистичний щорічник України за 2013 рік. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/ – Назва з екрану.
14. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С.С. Шумська // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 55-64.

УДК 336.71

Приходько Є.А.
аспірант кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ НА ДЕПОЗИТНОМУ РИНКУ

THE METHODS OF THE BANK C OMPETITVENESS EVALUATION ON THE DEPOSIT MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості оцінки конкурентоспроможності банку на депозитному ринку. Автором розглянуто види аналізу конкурентоспроможності банку, а також систематизовано етапи аналізу конкурентоспроможності банку на депозитному ринку. Приведена порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності банку.

Ключові слова: банки, конкурентоспроможність банку, депозитний ринок, конкурентні переваги, конкурентний аналіз, конкурентне середовище.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности оценки конкурентоспособности банка на депозитном рынке. Автором рассмотрены виды анализа конкурентоспособности банка, а также систематизированы этапы анализа конкурентоспособности банка на депозитном рынке. Приведена сравнительная характеристика методов оценки конкурентоспособности банка.

Ключевые слова: банки, конкурентоспособность банка, депозитный рынок, конкурентные преимущества, конкурентный анализ, конкурентная среда.

ANNOTATION

The article deals with the features of bank competitiveness evaluation on the deposit market. The author investigates the types of bank competitiveness analysis and systematizes the competitiveness analysis phases of the bank on the deposit market. The comparison of the evaluation methods characteristics of bank competitiveness is provided in the article.

Keywords: banks, bank competitiveness, deposit market, competitive advantages, competitive analysis, competitive environment.

Постановка проблеми. Комерційні банки постійно приділяють увагу процесам формування банківських ресурсів. Це обумовлюється жорсткою конкуренцією на ринку банківських послуг, яка загострює боротьбу за кошти клієнтів, а також спричиняє необхідність постійної підтримки оптимальної прибутковості діяльності банків. Достатня за обсягом та належним чином збалансована ресурсна база банків є важливою передумовою їх прибутковості, підтримання достатньої ліквідності та довіри з боку учасників ринку.

Отже, актуальність теми дослідження визначається важливістю депозитних ресурсів банків як джерела фінансування національної економіки, особливо у кризових умовах. Важливість дослідження методів оцінки конкурентоспроможності банків на депозитному ринку зумовлюється визначальною роллю останнього як вирішального фактору економічного зростання та стабільності вітчизняної банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжними дослідниками напрацьовано значну кількість підходів до оцінки та аналізу конкуренції в банківській системі, найбільш відомими з яких є моделі Ф. Аллена, Ф. Барроса, Ф. Бертрана, Т. Бреснахана, Д. Гейла, Є. Домара, Дж. Івата, М. Кляйна та ін. Теоретичні засади та практичні механізми формування конкурентного середовища в банківській системі досліджувалися такими російськими та українськими науковцями, як: В. Геєць, О. Барановський, Т. Васильєва, А. Гриценко, С. Дробишевський, А. Єпіфанов, І. Івасів, В. Катасонов, С. Козьменко та ін. Окремим аспектам проблеми депозитного ринку України присвячено ряд праць вітчизняних науковців: М.Д. Алексеєнко, А.М. Мороз, М.І. Савлук, Л.О. Примостка, А.П. Вожжов, О.В. Дзюблюк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак авторами не напрацьовано дослідження оцінки конкурентоспроможності банку на депозитному ринку, вони розглядають або конкуренцію в цілому, або тільки особливості формування ресурсної бази банків.

Мета статті полягає у дослідженні видів аналізу конкурентоспроможності банку, а також систематизації етапів аналізу конкурентоспроможності банку на депозитному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка рівня конкурентоспроможності – це надскладна робота, оскільки, по-перше, в конкурентоспроможності фіксуються усі показники якості та ресурсомісткості роботи усього персоналу на всіх стадіях життєвого циклу об'єкта, і, по-друге, на сьогодні відсутні міжнародні документи, методичні розробки з оцінки конкурентоспроможності різних об'єктів і, зокрема, банків [1, с. 192].

Аналіз конкурентоспроможності банку як система – це сукупність суб'єкту, що здійснює аналітичну роботу, механізму аналізу та об'єкту аналізу, функціонування яких спрямовано на формування необхідної інформації для управління конкурентоспроможністю банку.

Аналіз конкурентоспроможності банку як процес – це цілеспрямована сукупність дій, що передбачає систематизовану обробку наявної інформації щодо факторів, які впливають

на рівень конкурентоспроможність банку та можуть змінювати її рівень [2, с. 217].

Аналіз конкурентоспроможності банку на депозитному ринку виконує оціночну (визначення відповідності фактичної конкурентоспроможності банку та його депозитів цільовим параметрам), діагностичну (визначення причин відхилень фактичних значень від цільових параметрів та прогнозування подальшого розвитку ситуації) та пошукову (виявлення потенційних можливостей забезпечення досягнення встановлених цільових параметрів на депозитному ринку) функції. Відповідно до видів конкурентоспроможності банку, нами конкретизовано напрями аналізу та їх періодичність (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика видів аналізу конкурентоспроможності банку

Види конкурентоспроможності	Напрямки аналізу
Стратегічна	Зовнішні і внутрішні по відношенню до конкурентного середовища можливості банку, реалізація яких створює конкурентні переваги і забезпечує стійку конкурентну позицію на депозитному ринку [3, с. 54]
Тактична	Ефективність використання ресурсів банку та забезпечення планової частки банку на ринку депозитних послуг, динаміка частки банку на ринку депозитних послуг
Оперативна	Цінові та нецінові характеристики депозитних продуктів банку та його основних конкурентів

Вважаємо за доцільне для кожного рівня управління визначати часткові та інтегральні показники конкурентоспроможності банку на депозитному ринку.

На оперативному рівні таким показником, на нашу думку, є конкурентоспроможність банківських депозитних послуг, на тактичному рівні – показники, що характеризують ефективність використання ресурсів банку для завоювання планової частки депозитного ринку, на стратегічному – комплекс показників, що визначають конкурентний потенціал банку.

Аналіз конкурентоспроможності банку розділяється на різні види залежно від класифікаційних ознак, що виділяються в науковій літературі.

За просторовою ознакою пропонуємо виділяти внутрішньобанківський (вивчається конкурентоспроможність банку та його депозитів) та міжбанківський (проводиться порівняння показників двох та більше банків) аналізи конкурентоспроможності банку.

За змістом програми аналізу конкурентоспроможності банку на депозитному ринку виділяють комплексний (вивчаються всі аспекти, що визначають конкурентоспроможність банку) та тематичний (вивчаються окремі аспекти, що характеризують конкурентоспроможність банку).

За періодичністю проведення виділяють разовий (проводиться у разі одноразових суттєвих змін внутрішнього та зовнішнього середовища) та періодичний (провадиться регулярно за визначені проміжки часу) аналіз конкурентоспроможності банку на депозитному ринку.

За об'єктом аналізу конкурентоспроможності доцільно виділяти:

- аналіз конкурентоспроможності банку, що передбачає систему заходів, методів та принципів визначення впливу факторів (або груп факторів) на рівень конкурентоспроможності банку на депозитному ринку, проведення аналізу цих властивостей та прийняття відповідних управлінських рішень на основі отриманої інформації;
- аналіз конкурентоспроможності банківських депозитів, що передбачає систему заходів, методів та принципів визначення якісних та кількісних характеристик депозитів, проведення аналізу цих властивостей та прийняття відповідних управлінських рішень на основі отриманої інформації. Він дозволяє виявити, наскільки конкурентоспроможною є стратегія залучення окремих депозитів та депозитного асортименту в цілому та яким чином вона сприяє досягненню цілей діяльності банку;
- аналіз конкурентів, що передбачає систему заходів, методів та принципів визначення напрямів їх діяльності та способів ведення конкурентної боротьби, його результати дозволяють банкам більш ефективно будувати свою конкурентну стратегію і тактику на депозитному ринку.

За періодом проведення виділяють:

- попередній аналіз, пов'язаний з ідентифікацією факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та визначенням їх впливу на конкурентоспроможність банку у передплановому періоді або на етапі запровадження нових депозитних послуг. Він необхідний для обґрунтування управлінських рішень та планів;
- поточний аналіз, що проводиться в контрольних цілях в процесі реалізації заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності банку для оперативного впливу задля виконання планових показників;
- підсумковий аналіз, який здійснюється банком за звітний період (місяць, квартал, рік) та передбачає повний аналіз конкурентоспроможності банку порівняно з плановими показниками, показниками банків-конкурентів, середньогалузевими показниками [4, с. 360].

Методичне забезпечення аналізу конкурентоспроможності банку на депозитному ринку включає технологію аналізу (рис. 1) та відповідний інструментарій.

Важливою складовою методичного забезпечення аналізу конкурентоспроможності банку є інструментарій аналізу, що використовується на різних етапах аналітичного дослідження.

Слід зазначити, що при проведенні аналізу конкурентоспроможності банку широко застосовуються традиційні логічні способи обробки та вивчення інформації (порівняння, графічний, відносних та середніх величин, аналітичних групувань, експертні оцінки). Для вивчення впливу факторів на конкурентоспроможність банку та виявлення резервів її підвищення застосовується детермінований та стохастичний факторний аналіз, методи оптимізаційного вирішення економічних задач тощо. Вибір інструменту аналізу залежить від мети та складності дослідження, наявного інформаційного та технічно-технологічного забезпечення.

Складовою аналізу конкурентоспроможності банку на депозитному ринку є її оцінка, за результатами якої приймаються остаточні рішення і визначаються всі можливі варіанти забезпечення достатнього її рівня.

При проведенні оцінки конкурентоспроможності слід ураховувати базові принципи:

• принцип протилежності цілей і засобів – у процесі оцінки і управління конкурентоспроможністю необхідно враховувати інтереси споживача (клієнтський підхід) і банку (внутрішньобанківський підхід);

• принцип урахування сегментації ринку – необхідність індивідуального підходу до оцінки конкурентоспроможності банку на окремих сегментах ринку (урахування просторового аспекту);

• принцип динамічності – конкурентоспроможність банку необхідно оцінювати в межах чітко визначеного часового інтервалу: всі події повинні бути синхронізовані в дискретних часових інтервалах;

• принцип інтегральності – необхідність поглиблення і конкретизації зв'язків між факторами конкурентоспроможності;

• принцип діалектичності – необхідність розгляду сукупності факторів конкурентоспроможності банку у розвитку;

• принцип комплексності – виявлення різних складових конкурентоспроможності банку і факторів, що на неї впливають;

• принцип відносності – необхідність співставлення з банками- конкурентами;

• принцип кваліметричності – обмеження кількості показників, прийнятих до розрахунку.

Методи оцінки конкурентоспроможності банку можна класифікувати за різними критеріями. Базовою ознакою виступає форма представлення результатів оцінки, відповідно до якої виділяють графічні, матричні, розрахункові та комбіновані (розрахунково-матричні, розрахунково-графічні) методи.

Графічний метод оцінки конкурентоспроможності банку та його продуктів базується на побудові «багатокутника» конкурентоспроможності. Його перевагою є простота та наочність, а недоліком – неможливість встановлення значення узагальненого критерію конкурентоспроможності та її рівня.

Матричні методи оцінки конкурентоспроможності банку базуються на використанні матриці – таблиці впорядкованих за рядками та стовпцями елементів.

Матричний метод оцінки рівня конкурентоспроможності банківського депозиту передбачає комплексну оцінку з використанням сукупності групових критеріїв, що

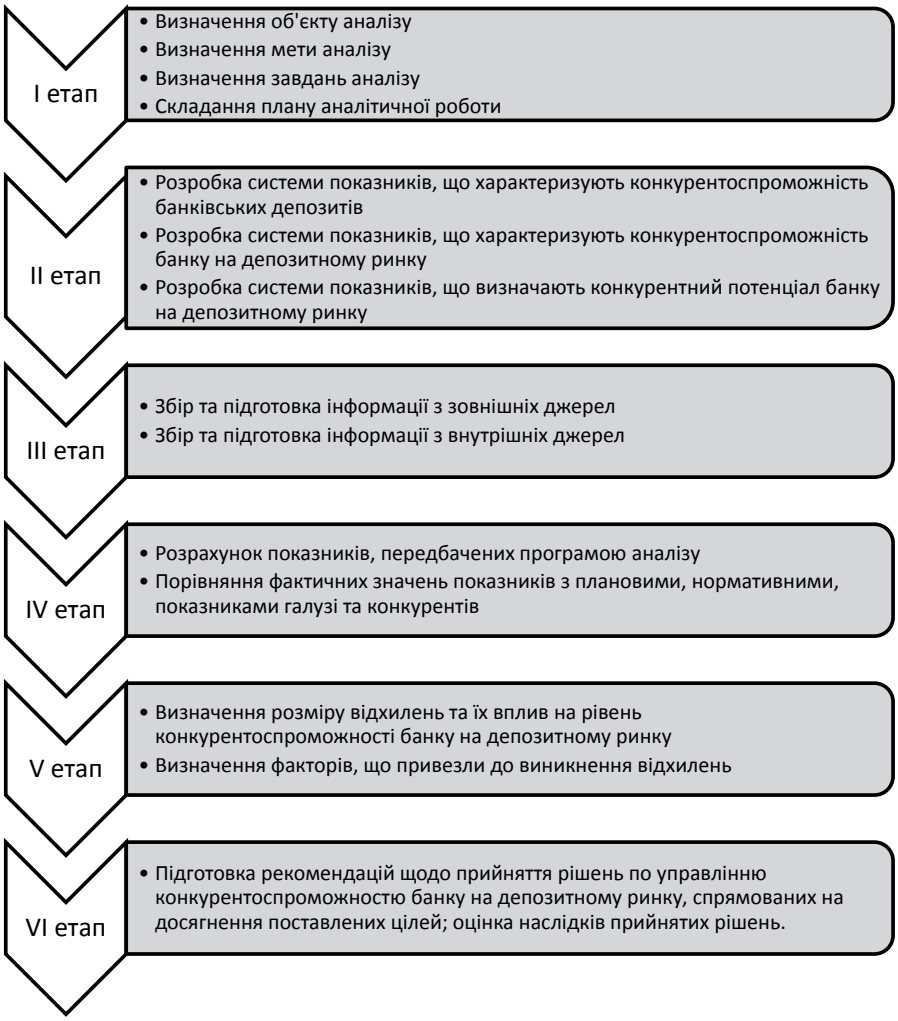


Рис. 1. Етапи аналізу конкурентоспроможності банку на депозитному ринку

визначають цінові та нецінові характеристики банківського депозиту; градацію рівня конкурентоспроможності за групами «нижче середнього», «середній», «вище середнього»; характеристику ознак за кожним одиничним критерієм конкурентоспроможності банківського депозиту, для віднесення до однієї з груп [5, с. 27].

Розрахункові методи оцінки конкурентоспроможності банку на депозитному ринку включають:

• метод, що використовує в якості головного підходу – оцінку конкурентоспроможності банківських депозитних послуг;

• метод, що базується на аналізі порівняльних переваг банків-конкурентів;

• метод, що ґрунтується на основі теорії ефективної конкуренції;

• інтегральний метод;

• метод самооцінки (європейська модель ділової досконалості, англійська методика матриці удосконалення бізнесу (BIM)).

Таблиця 2

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності банку на депозитному ринку

Методи	Класифікаційні групи									
	універсальні	спеціальні		суб'єктивні	об'єктивні	аналітичні	графічні	матричні	предикативні	дескриптивні
		для банків	для продуктів							
Диференціальний	+			+		+			+	
Комплексний	+			+		+			+	
Змішаний	+			+		+			+	
Модель з ідеальною			+	+		+			+	
точкою										
Модель Розенберга			+	+		+			+	
Оцінка на основі рівня			+		+	+			+	+
продаж										
Метод «доля ринку –			+		+	+	+			+
темп приросту»										
Багатокутник	+			+			+		+	
конкурентоспроможності										
Матричний метод:										
- матриця БКГ;		+								
- модель GE/McKinsey;		+		+				+		+
- модель ADL/LC;	+			+			+	+	+	
- модель Shell/DPM		+		+				+	+	+

Таблиця 3

Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності банку на депозитному ринку

Методи	Переваги	Недоліки
Суб'єктивні	Цілісна оцінка за групами кількісних та якісних факторів конкурентоспроможності банку	Недостатня точність результатів унаслідок визначення параметрів конкурентоспроможності та вагових коефіцієнтів на основі суб'єктивних оцінок
Об'єктивні	Об'єктивна оцінка: визначення ринкової частки банку порівняно з конкурентом на депозитному ринку в конкретний період часу	Складність формування інформаційного забезпечення; ускладнене визначення ринкових часток конкурентів
Аналітичні	Можливість кількісної оцінки конкурентоспроможності; можливість порівняння	Складність формування параметрів конкурентоспроможного банку, переважно суб'єктивним шляхом
Графічний	Можливість поєднання кількісних та якісних характеристик конкурентоспроможності банку на депозитному ринку	Потреба у значних обсягах інформації, недостатня точність результатів унаслідок визначення параметрів конкурентоспроможності та вагових коефіцієнтів на основі суб'єктивних оцінок
Предикативні	Отримання прогнозного значення конкурентоспроможності банку, результати якого застосовуються у плануванні	Складність формування інформаційного забезпечення
Дескриптивні	Визначення фактичного рівня конкурентоспроможності банку на депозитному ринку	Складність формування інформаційного забезпечення

На практиці матричні та графічні методи, як правило, комбінують із аналітичними.

Узагальнена класифікація методів оцінки конкурентоспроможності банку на депозитному ринку наведена в таблиці 2.

Вибір методу визначення рівня конкурентоспроможності банку насамперед обумовлений цілями аналізу, обсягами доступної інформації, періодом проведення аналізу (попередній, поточний, підсумковий), їх перевагами та недоліками (табл. 3).

За результатами проведеного дослідження вважаємо за доцільне на стратегічному рівні управління застосовувати аналітичний метод оцінки конкурентоспроможності банку на депозитному ринку, результати якого представляються у графічному вигляді (аналітично-графічний метод).

Необхідно зазначити, що майже всі дослідники характеризують конкурентоспроможність комерційного банку на депозитному ринку як його конкуренту позицію та пропонують такі критерії її оцінки:

• прибуток та прибутковість (рентабельність), хоча за банківською статистикою до найбільш прибуткових банків України поряд з визнаними лідерами належать банки, які не є широковідомими та обслуговують лише вузький регіональний сегмент;

• загальна суб'єктивна думка клієнтів, відображенням якої є частина ринку депозитів, якими володіє банк у поточний момент, а також темпи зростання цих показників у попередній період. Вкладник зацікавлений у надійній та ефективній діяльності банку не тільки у поточний момент, а й у перспективі [6, с. 147].

Заслуговує на увагу методика визначення комплексу показників: параметрів конкурентоспроможності депозитних послуг; оцінки привабливості депозитних послуг; рейтингів привабливості; аналізу конкурентного середовища і обґрунтування вибору банків-конкурентів; ціни та інфляції іміджу; принципів оптимізації тарифної політики [7, с. 35].

Конкурентоспроможність банку на депозитному ринку визначається індивідуально, але її рівень при відсутності об'єкта для порівняння не має цінності для прийняття ефективних управлінських рішень. Конкурентоспроможність банку на депозитному ринку необхідно порівнювати з аналогічними показниками банків конкурентів, тобто варто проводити паралельну оцінку конкурентоспроможності об'єкта, який досліджується, з його конкурентами.

Конкурентоспроможність банку оцінюється, як правило, шляхом порівняння з аналогічним показниками банків-конкурентів. За наявністю таких оцінок за певний проміжок часу можна прослідкувати характер змін, виявити фактори, які впливають на рівень конкурентоспроможності банку, та управляти конкурентоспроможністю банку на депозитному ринку.

Висновки. Таким чином, аналіз конкурентоспроможності банку на депозитному ринку виконує оціночну (визначення відповідності фактичної конкурентоспроможності банку та його депозитних продуктів цільовим параметрам), діагностичну (визначення причин відхилень фактичних значень від цільових параметрів та прогнозування подальшого розвитку ситуації) та пошукову (виявлення потенційних можливостей забезпечення досягнення встановлених цільових параметрів) функції.

Основними класифікаційними ознаками для аналізу конкурентоспроможності банку є просторова ознака, об'єкт аналізу, зміст програми аналізу, періодичність.

На оперативному рівні пропонується визначати інтегральний показник конкурентоспроможності депозитних продуктів банку, на тактичному рівні – інтегральний показник, що характеризує ефективність використання ресурсів банку для завоювання планової частки депозитного ринку (частковими показниками є операційна ефективність банку та частка банку на ринку депозитних послуг), на стратегічному – інтегральний показник, що визначає конкурентний потенціал банку на депозитному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Михайлов О.В. Основы мировой конкурентоспособности / О.В. Михайлов. – М. : Издательство «Познавательная книга плюс», 1999. – 592 с.
2. Галиць О.В. Визначення конкурентоспроможності банку та стратегії її підвищення / О.В. Галиць // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 216–222.
3. Балабанова І.В. Управління конкурентною раціональністю: теорія і методологія : дис. д. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / І.В. Балабанова. – Донецьк, 2009. – 268 с.
4. Мірошниченко О.В. Конкурентоспроможність банку в умовах сучасного економічного розвитку / О.В. Мірошниченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Суми, 2007. – Т.19. – С. 358–364.
5. Парасій-Вергуненко І. Оцінка конкурентоспроможності банків на основі матричного аналізу / І. Парасій-Вергуненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 11. – С. 25–32.
6. Прімєрова О. Проблеми конкурентоспроможності української банківської системи на сучасному етапі / О. Прімєрова // Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. – 2009. – Вип. 110. – С. 46–50.
7. Андреев И. Критерии конкурентоспособности однородных банковских услуг / И. Андреев // Маркетинг. – 1998. – № 1. – С. 35.

УДК 336.71

Рибачук Ю.О.
здобувач
Львівської комерційної академії

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ПРОГНОЗУВАННІ ВАРТОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

APPLICATIONS OF FUNDAMENTAL ANALYSIS IN PREDICTING VALUE OF FINANCIAL INSTRUMENTS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена удосконаленню застосування фундаментального аналізу фінансового ринку при прогнозуванні вартості його інструментів. Розглянуто проблему формалізації фундаментального аналізу та недоліки економічній теорії, які сприяють цьому. На прикладі валютного ринку розкриті недоліки моделі перетину кривих попиту та пропозиції, за допомогою якої відображається механізм формування курсу валют.

Ключові слова: фундаментальний аналіз фінансового ринку, вартість інструментів фінансового ринку, валютний ринок, валютний курс, модель перетину кривих попиту та пропозиції, періодична кількісно-вартісна модель.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена усовершенствованию применения фундаментального анализа финансового рынка при прогнозировании стоимости его инструментов. Рассмотрена проблема формализации фундаментального анализа и недостатки экономической теории, которые способствуют этому. На примере валютного рынка раскрыты недостатки модели пересечения кривых спроса и предложения, с помощью которой отображается механизм образования курса валют.

Ключевые слова: фундаментальный анализ финансового рынка, стоимость инструментов финансового рынка, валютный рынок, валютный курс, модель пересечения кривых спроса и предложения, периодическая количественно-стоимостная модель.

ANNOTATION

The present article seeks to enhance the fundamental analysis of the financial market in predicting the value of its instruments. It examines the problem of fundamental analysis formalization and the associated gaps in economic theory. Using currency market as a case, the article highlights the shortcomings of the supply and demand curves, which reflect the currency formation mechanism.

Keywords: fundamental analysis of financial market, value of financial market instruments, currency market, exchange rate, supply and demand model, periodic quantity-value model.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Аналіз фінансового ринку, в основу якого покладено формування рівноважної ціни на фінансовий інструмент під впливом попиту та пропозиції, називається фундаментальним. Фундаментальний аналіз в умовах ринкової економіки є цілком об'єктивним методом прогнозування вартості інструментів фінансового ринку. Так як прогнозування вартості фінансових інструментів має важливе значення для багатьох галузей економічної діяльності, дослідження у напрямі вдосконалення застосування фундаментального аналізу фінансового ринку є перспективними та актуальними.

Залежно від сегмента фінансового ринку вага впливу різних економічних чинників на попит та пропозицію фінансового інструменту не однакова. Так, фундаментальний аналіз на кредитному ринку та ринку боргових зобов'язань є досить подібним та має сильний взаємозв'язок, оскільки головним чином вивчається попит та пропозиція на короткострокові кредитні ресурси. Фундаментальний аналіз на фондовому ринку включає аналіз фінансових і виробничих показників діяльності компаній. Існують різні методики для розрахунку вартості їх акцій, що дозволяють зробити висновок про те, чи не занижені або завищені вони в даний момент. У фундаментальному аналізі валютного ринку також існує подібна методика розрахунку валютного курсу, побудована на відносному паритеті купівельної спроможності. Водночас між багатьма економічними чинниками існують взаємозалежні зв'язки. Тому «фундаментальні аналітики вивчають всю інформацію, яка стосується фундаментальних економічних взаємозв'язків – попиту та пропозиції, які в кінцевому рахунку визначають всі ціни» [1, с. 261]. У результаті при прогнозуванні вартості інструментів фінансового ринку виникає потреба у структуризації та класифікації великого обсягу інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам застосування фундаментального аналізу фінансового ринку присвячено велику кількість наукових робіт. Їх досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, такі як Е. Найман, О. Сохацька, А. Кіяніца, В. Ліховідов, Дж. О'Браєн, С. Тертишний, Р. Ямароне та інші. Серед невирішених проблем фундаментального аналізу залишається складність його формалізації – чіткий опис причинно-наслідкових зв'язків між економічними індикаторами і ціною та, як наслідок, часто не однакова інтерпретація одних і тих же факторів різними аналітиками.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас в економічній теорії такі важливі положення, як процес формування вартості під впливом попиту та пропозиції описані за допомогою абстрактних та неприйнятних з математичної точки зору моделей.

Постановка завдання. Метою роботи є розкриття сутності недоліків даних моделей на прикладі валютного ринку та визначення напрямів удосконалення застосування фундаментального аналізу фінансового ринку при прогнозуванні вартості його інструментів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм формування курсу валют на валютному ринку, що за системи плаваючого валютного курсу встановлюється на основі попиту та пропозиції, подається в економічній теорії на прикладі відомої економічної моделі, що описує процес ціноутворення аналогічно товарному ринку, шляхом перетину кривих попиту та пропозиції. Відмінність полягає у тому, що тільки ціною виступає валютний курс, а товаром у даному випадку є його базова валюта (рис. 1).

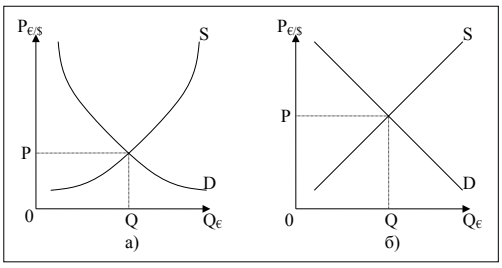


Рис. 1. Модель формування валютного курсу пари EUR/USD (встановлення рівноважного курсу валют) при перетині кривих попиту та пропозиції (а), що зазвичай подається у вигляді перетину прямих ліній (б)

Побудовано за [2, с. 219; 3, с. 115]

Проаналізуємо зміст цієї моделі більш детально. На рисунку 1 крива ринкового попиту позначається великою латинською літерою «D», і є графічним відображенням закону попиту. Попитом є запит потенційного покупця на придбання товару (відповідної валюти) за наявних у нього коштів, що призначені для цієї покупки. Згідно із законом попиту, величина попиту зменшується у міру збільшення ціни на товар, тобто між величиною попиту і ціною існує обернено пропорційна залежність.

Для різних покупців міра попиту на певний товар за певного рівня цін є не однаковою (рис. 2).

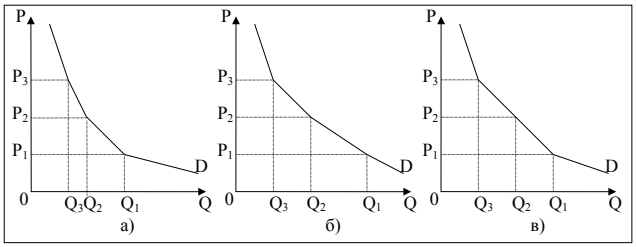


Рис. 2. Криві індивідуального попиту трьох різних покупців

Побудовано за [4, с. 58]

Тому крива ринкового попиту визначається як сумарна кривих індивідуального попиту всіх покупців ринку на даний товар (рис. 3 (а)). У системі координат ціни «у» та кількості товару «х», її можна узагальнити до вигляду математичної функції: «у=а/х». Зміни в обсязі попиту відображаються переміщенням точки по кривій (рис. 3 (б)), а якщо на його обсяг впливають не тільки цінові фактори, то і переміщенням самої кривої попиту (рис. 3 (в)).

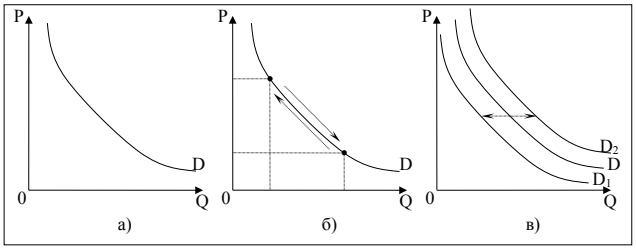


Рис. 3. Загальний вигляд кривої ринкового попиту (а), та способи відображення зміни рівня попиту за допомогою неї (б) та (в)

Побудовано за [4, с. 58; 5, с. 355]

Будь-яка нелінійна крива характеризується неоднаковим нахилом у різних точках, що визначається проведенням до них дотичних прямих ліній (рис. 4 (а)), але зазвичай криву ринкового попиту зображають у вигляді прямої лінії (рис. 4 (б)) і цим показником нехтують.

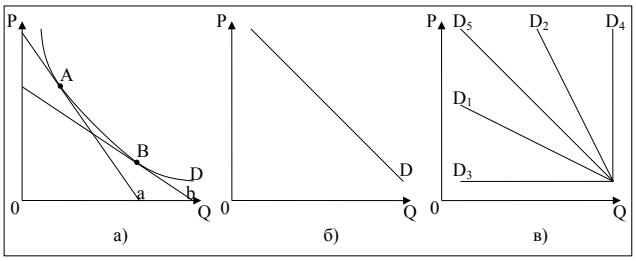


Рис. 4. Спрощення кривої ринкового попиту до вигляду прямої лінії (а) та (б), та відображення різної еластичності попиту (в)

Побудовано за [4, с. 27; 3, с. 112; 5, с. 357]

Зображення кривої попиту у вигляді прямої лінії, застосовують для відображення еластичності попиту, поняття якої ввів А. Маршалл. Вона відображає неоднозначність впливу певної зміни ціни на зміну обсягу попиту (рис. 4 (в)). Якщо обсяг попиту змінюється у більшій мірі, ніж міра ціни, то попит є еластичними D_1, в меншій мірі – нееластичним D_2. Розрізняють також повністю еластичний попит D_3, цілком нееластичний попит D_4, та одиничну еластичність попиту D_5. Таким чином, спрощуючи криву попиту до вигляду прямої лінії під кутом сорока п'яти градусів, відображають його одиничну еластичність.

Крива ринкової пропозиції позначається великою латинською літерою «S» (рис. 1), і є графічним відображенням закону пропозиції. Пропозиція – це можливість і бажання продавця (виробника) реалізовувати свої товари на ринку за певними цінами. Згідно із законом пропозиції, величина пропозиції збільшується у міру зростання ціни на товар. Аналогічно попиту, для різних продавців міра пропозиції певного товару за певного рівня цін є також не однаковою (рис. 5).

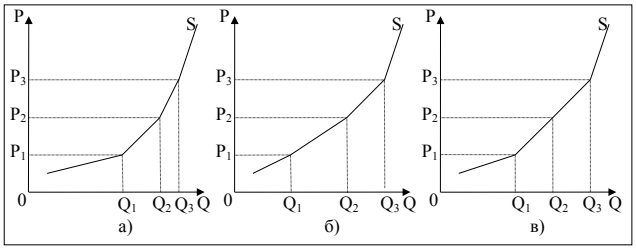


Рис. 5. Криві індивідуальної пропозиції трьох різних продавців

Побудовано за [4, с. 63]

Тому крива ринкової пропозиції теж визначається як сумарна усіх кривих індивідуальної пропозиції на даний товар (рис. 6 (а)). Зміна рівня пропозиції відображається шляхом переміщення точки по кривій (рис. 6 (б)), або переміщенням самої кривої (рис. 6 (в)). Водночас закон пропозиції вже не має такого представлення у вигляді простої математичної функції у системах координат як закон попиту.

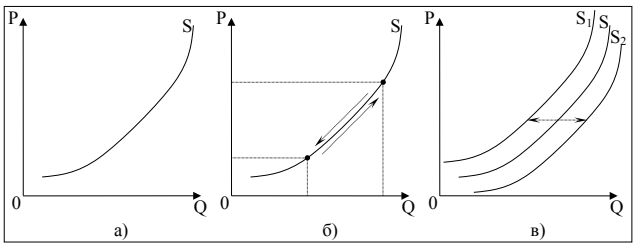


Рис. 6. Загальний вигляд кривої ринкової пропозиції (а), та способи відображення зміни рівня пропозиції за допомогою неї (б) та (в)

Побудовано за [4, с. 63; 5, с. 359]

Зображення кривої пропозиції також спрощують до вигляду прямої лінії, нехтуючи її нахилом (рис. 7 (а) та (б)). Аналогічно попиту, розрізняють п'ять видів цінової еластичності пропозиції, яку зображають відповідним чином: еластична S_1, нееластична S_2, цілком еластична S_3, цілком нееластична S_4 та одинична еластичність D_5 (рис. 7 (в)). Таким чином, спрощуючи криву пропозиції до вигляду прямої лінії під кутом сорока п'яти градусів, відображають її одиничну еластичність.

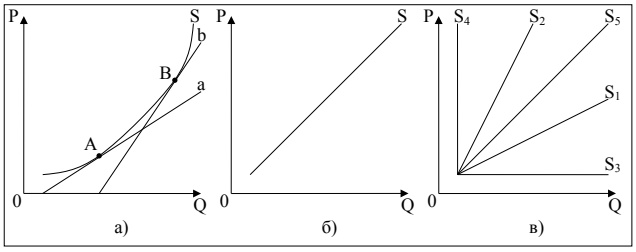


Рис. 7. Спрощення кривої ринкової пропозиції до вигляду прямої лінії (а) та (б), та відображення різної еластичності пропозиції (в)

Побудовано за [4, с. 63; 5, с. 359]

Встановлення курсу валют зображується аналогічно формуванню рівноважної ціни на товар в точці перетину кривих попиту та пропозиції (рис. 1). Коливання курсу валют, що є наслідком зміни попиту та пропозиції, подаються як переміщення точки рівноваги через переміщення їх кривих (рис. 8).

Так, курс євро зростатиме від ціни P_1 до P_2 при збільшенні на нього попиту, що графічно зображується переміщенням кривої попиту вправо від D_1 до D_2, і спадатиме від ціни P_2 до P_1 якщо попит знижуватиметься – переміщення кривої попиту вліво від D_2 до D_1 (рис. 8 (а)), або знижуватиметься від ціни P_2 до P_3 при збільшенні його пропозиції, що графічно зображується переміщенням кривої пропозиції вправо від S_1 до S_2, та зростатиме від ціни P_3 до P_2 при її зменшенні – переміщення кривої пропозиції вліво від S_2 до S_1 (рис. 8 (б)).

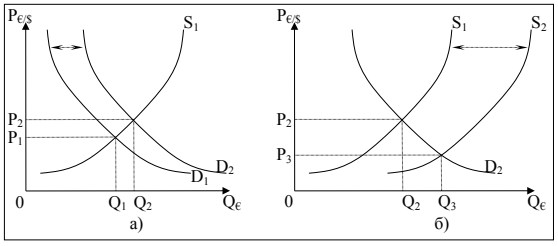


Рис. 8. Зміна валютного курсу під впливом зміни попиту (рис. (а)) та пропозиції (рис. (б))

Побудовано за [3, с. 115]

Якщо проаналізувати більш детально дану модель формування та зміни курсу валют, можна помітити її логічні суперечності. Економічна теорія подає попит та пропозицію як тотожні поняття з різним відношенням, що є одним і тим же, тільки характеризують різні боки угоди купівлі-продажу, оскільки бажання купити є попитом на товар і пропозицією грошей, а бажання продати є попитом на гроші і пропозицією товару, що яскраво виражено на валютному ринку де товаром та грошима виступає валюта. А закон попиту та закон пропозиції вже набувають різного змісту.

Іншими словами, у законі попиту закладено принцип «монопольного становища покупця», який бажає за меншу кількість грошей отримати більшу кількість товару. А в законі пропозиції закладено принцип «добросовісного виробника», який збільшує виробництво задля задоволення зростаючого попиту. У цьому моменті і виникає суперечність, так як бажання виробника отримувати більше, а виробляти менше знехтуване.

Закон пропозиції переслідує мету довести, що попит стимулює виробництво і породжує пропозицію, а це не зовсім підходить для валютного ринку. Крім того, модель перетину кривих попиту та пропозиції не враховує вісь часу, що не дозволяє накласти її на графік цін як геометричну проекцію, хоча для товарного ринку збільшення пропозиції можливе лише через певний період часу.

Неприйнятність використання даної моделі як опису теоретичних положень формування вартості фінансових інструментів можна зобразити геометрично, якщо представити ціну, як кількість одиниць певного товару, що пропонується в замін. Це особливо яскраво помітно на валютному ринку, для прикладу частку 1,5 долара можна замінити на кількість в 150 центів. Замінивши вісь курсу євро $P_{€/\$}$ на кількість доларів $Q_{\$}$, а оберненого курсу $P_{\$/€}$ на кількість євро $Q_{€}$, модель кривої попиту покупців євро (рис. 9 (а)) буде такою ж, як і модель кривої попиту покупців доларів (рис. 9 (б)), тобто одним і тим же рисунком, що можна зобразити на прикладі їх симетричності до прямої «а», проведеної під кутом сорока п'яти градусів від точки перетину осей координат (рис. 9).

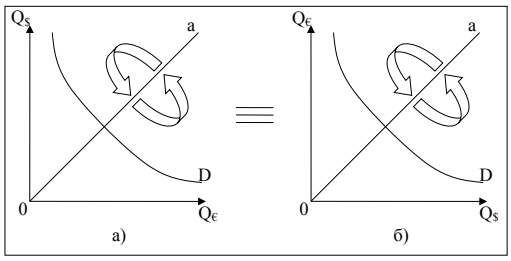


Рис. 9. Схема тотожності кривих попиту різних сторін угоди обміну доларів на євро

Власна розробка автора

Отже, існуюча модель формування курсу валют не відображає змісту однорідності понять попиту та пропозиції, що характеризують різні сторони угоди, а ототожнює їх. Такі логічні протиріччя дозволяють піддавати модель перетину кривих попиту та пропозиції обґрунтованій критиці.

Таким чином, одним із основних напрямів вдосконалення застосування фундаментального аналізу фінансового ринку при прогнозуванні вартості його інструментів є використання нової економіко-математичної моделі, що призначена виправити дані недоліки.

Саме такою моделлю є періодична кількісно-вартісна модель [6]. У ній процес формування та зміни ціни відображено через відрізок прямої рівняння обміну в прямокутній Декартовій системі координат кількостей попиту та пропозиції, з використанням масштабування її осей. Водночас модель дозволяє відобразити даний процес у прямокутній Декартовій системі координат у просторі, з додаванням додаткової осі періодів часу, щоб сформувати графік цін. Таким чином періодична кількісно-вартісна модель дозволяє описати чіткий причинно-наслідковий зв'язок між змінами у попиті та пропозиції і ціною. Отже, дана модель може бути використана для формалізації фундаментального аналізу фінансового ринку.

Висновки. Детальний аналіз моделі перетину кривих попиту та пропозиції, на прикладі формування курсу валют на валютному ринку, дозволив виявити та розкрити сутність її недоліків. Водночас було визначено один із пріоритетних напрямів вдосконалення фундаментального аналізу фінансового ринку, що полягає у використанні нової моделі формування вартості фінансових інструментів. Таким чином, проведене дослідження є обґрунтуванням актуальності періодичної кількісно-вартісної моделі, що розроблена на основі урахування недоліків моделі перетину кривих попиту та пропозиції та може бути використана при вдосконаленні фундаментального аналізу фінансового ринку, насамперед для його формалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маршалл Джон Ф., Бансал Випул К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям : Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
2. Міжнародна економіка : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / [Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін.] ; За ред. Ю.Г. Козака, Д.Г. Лук'яненка, Ю.В. Макогона [3-тє вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 560 с.
3. Шемет Т.С. Теорія і практика валютного курсу : навч. посібник / За ред. О.І. Рогача. – К. : Либідь, 2006. – 360 с.
4. Кембел Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю. Аналітична економія, принципи, проблеми і політика. Частина 1. Макроекономіка. – Л. : «Просвіта». – 672 с.
5. Білецька Л.В., Білецький О.В., Савич В.І. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка) : навч. пос. 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 688 с.
6. Рибачук Ю.О. Періодична кількісно-вартісна модель // «Вісник Одеського національного університету. Економіка». – Том 20. – Випуск 2. – 2015.

УДК 336.76

Руда О.Л.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Вінницького національного аграрного університету

ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

FUNCTIONING OF FUND MARKET OF UKRAINE OF PROBLEM AND PROSPECT OF DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено погляди вчених-економістів на становлення, функціонування та розвитку фондового ринку України. Проаналізовано становлення фондового ринку України та наведено основні особливості його функціонування. Здійснено аналіз стану та динаміки розвитку фондового ринку. Запропоновано пріоритетні напрями розвитку фондового ринку.

Ключові слова:фондовий ринок, фондова біржа, облігація, акція, цінні папери.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены взгляды ученых-экономистов на становление, функционирование и развития фондового рынка Украины. Проанализировано становление фондового рынка Украины и приведены основные особенности его функционирования. Осуществлен анализ состояния и динамики развития фондового рынка. Предложены приоритетные направления развития фондового рынка.

Ключевые слова: фондовый рынок, фондовая биржа, облигация, акция, ценные бумаги.

ANNOTATION

In the article generalized looks of scientists-economists on becoming, functioning and fund market of Ukraine development. Becoming of fund market of Ukraine is analysed and basic features over of his functioning are brought. The analysis of the state and dynamics of fund market development is carried out. Priority directions of fund market development are offered.

Keywords: fund market, exchange stock, bond, action, securities.

Постановка проблеми. Фондовий ринок є важливим елементом економіки розвинутих країн світу та невід'ємною складовою фінансового ринку кожної країни. Фондовий ринок виступає як сфера мобілізації фінансового капіталу та набуває особливого значення. Особливістю розвитку фондових ринків останніми десятиліттями є механізм глобалізації та зростання різних фінансо-вих інструментів та інститутів.

Фондовий ринок України усе ще перебуває на стадії становлення. Існує низка проблем, які вимагають вирішення для формування високоліквідного та достатньо капіталізованого фондового ринку.

Актуальним на сьогодні є дослідження проблеми створення та розвитку ефективно функціонуючого фондового ринку, який може забезпечити економіку країни достатньою кількістю інвестиційних ресурсів, які необхідні для стабільного розвитку економік держав.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти становлення, функціонування та розвитку фондового ринку України розкрито у працях К. Адамової, І. Бланка, М. Денисенко, В. Загорського, Б. Койлі, О. Корнійчука, О. Мозгового, Р. Розена, Г. Терещенка, А. Ткача і багатьох інших учених.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз діяльності фондового ринку, визначення проблем його функціонування та визначення передумов розвитку.

Виклад основного матеріалу. Фондовий ринок – важлива складова економіки будь-якої держави, у тому числі й України. Фондовий ринок – це сукупність механізмів і правил, що дозволяють здійснювати купівлю-продаж цінних паперів.

В Україні фондовий ринок почав формуватися з 1991 року після прийняття закону «Про цінні папери і фондову біржу», відповідно до якого в жовтні 1991 року було створено Українську фондову біржу. Перший етап формування фондового ринку характеризувався моноцентричністю біржової системи. Так у концепції функціонування і розвитку ринку капіталів в Україні, розробленій в 1993 році запропонована модель розвитку фондового ринку, орієнтована на формування централізованого вторинного ринку. Це означало наявність в Україні лише одного місця котирування і, відповідно, однієї національної фондової біржі з розвинутою регіональною структурою.

Концептуальні підходи до побудови торговельної інфраструктури суттєво змінилися у зв'язку із схваленням у 1995 році Верховною Радою України «Концепції функціонування та розвитку фондового ринку України». Цією Концепцією було передбачено можливість створення в Україні кількох фондових бірж, а також розвиток позабіржового ринку цінних паперів у вигляді торговельно-інформаційних систем.

Третій етап розвитку торговельної інфраструктури фондового ринку в Україна пов'язаний з прийняття у 2006 році Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», відповідно до якого з травня 2009 року в Україні припинили свою діяльність торговельно-інформаційні системи і єдиними організаторами торгівля стали фондові біржі [1, с. 154].

Становлення та динамічний розвиток ефективної системи фондових ринків є рушійною

силою зростання реального сектора, усієї економіки, оскільки забезпечує інвестування промисловості, соціальної сфери, що зумовлює пожвавлення виробництва та відтворювальних процесів не тільки в об'єктах інвестування, але й в усіх суміжних галузях, зокрема транспортної та інших інфраструктур. Таким чином, можна констатувати, що усі сфери комерційного життя мають певні інтереси в роботі фондових ринків, які реалізуються більш або менш опосередковано.

Залежно від ступеня розвитку фондовий ринок може виступати більш чи менш ефективним механізмом акумуляції, розподілу та перерозподілу вільних фінансових ресурсів серед галузей економіки. Ефективне функціонування фондового ринку в багатьох країнах забезпечує ефективне використання вільних фінансових ресурсів та стійкі темпи зростання економіки цих країн [4, с. 171].

Основними суб'єктами фондового ринку є його безпосередні учасники та інститути, що забезпечують проведення операцій на ньому. До перших належать інвестори, брокери, дилери, менеджери. Вони є безпосередніми учасниками проведення операцій і в більшості випадків відповідають за прийняті рішення. Водночас для укладання та остаточного завершення угоди необхідно користуватися різними торговими та реєстраційними системами. Уся система інститутів фондового ринку, що реалізує операції, являє собою його інфраструктуру.

Глобалізація економічного розвитку всіх сторін сучасної господарської діяльності диктує відповідні вимоги, кількісні та якісні параметри для української економіки.

Особливістю глобального фондового ринку є те, що він діє на принципах єдиних правил і процедур. Об'єднання фондових ринків дозволить інвесторам уникнути системного ризику національного ринку й суттєво знизити ризики портфельного інвестування в цілому. Інтернаціоналізація фондових ринків супроводжується реформуванням національних ринків із пристосуванням їх до глобальних систем обігу цінних паперів. Фондовий ринок, який не здатний залучити додаткову ліквідність не має перспектив [1, с. 154].

Слід розрізняти такі терміни як «фондовий ринок» та «фондова біржа». Фондовий ринок – це ринок цінних паперів. На ньому відбувається первинна та вторинна торгівля цінними паперами та їх похідними інструментами. Він поділяється на біржовий та позабіржовий ринки. Тобто невід'ємною складовою фондового ринку є фондова біржа – організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому проводиться торгівля цінними паперами; акціонерне товариство, яке зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу та здійснює свою діяльність відповідно до чинного законодавства, статуту і правил фондової біржі.

За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, в Україні діють 10 фондових бірж, розташованих у Києві, Миколаєві і Дніпропетровську: Фондова Біржа ПФТС; Київська Міжнародна Фондова Біржа (КМФБ); Українська Фондова Біржа (УФБ); Українська Міжбанківська Валютна Біржа (УМВБ); Фондова Біржа «ІННЕКС»; Придніпровська Фондова біржа (ПФБ); Українська міжнародна Фондова Біржа (УМФБ); Фондова біржа «Перспектива»; Східно-Європейська Фондова біржа (СЄФБ); Українська Біржа (УБ) [3].

Протягом 2014 року український фондовий ринок розвивався паралельно зі світовими ринками цінних паперів; підтвердженням цього є основний індикатор фондових ринків – індекс, який дає можливість оцінити загальну ситуацію на фондовому ринку. Вітчизняні фондові індекси, як і більшість провідних фондових індексів світу, завершили 2014 рік помірним зростанням Серед досліджуваних індексів найбільше зріс індекс NASDAQ Composite, з початку року його значення підвищилося на 14,31%. Істотно збільшилися американські індекси S&P 500 (+ 12,39%), Dow Jones 30 Industrials (+ 8,40%), а також індекс Nikkei225 (Японія) – на 7,12%. Помірно зросли європейські індекси, зокрема, DAX (Німеччина) – + 4,31%, CAC40 (Франція) – + 1,08%. Вітчизняні індекси ПФТС та UX (Українська Біржа) зросли з початку року на 28,75% та 13,54% відповідно.

Рис. 1. Обсяг торгів на ринку цінних паперів у 2010–2014 роках, млрд грн [3]

Рис. 2. Обсяг торгів на ринку цінних паперів у 2014 році (щоквартальна динаміка), млрд грн

За підсумками 2014 року ринок цінних паперів в Україні виріс на 39,06% порівняно з 2013 роком та становив 2 331,94 млрд грн. І хоча спостерігається збільшення частки опе-

рацій із цінними паперами, що здійснюються на біржовому ринку, близько 73,43% усіх операцій здійснювалися у позабіржовому сегменті фондового ринку (рис. 1)

Варто зазначити, що найбільший обсяг торгів на ринку цінних паперів зафіксовано у IV кварталі 2014 року – 711,03 млрд грн (30,49% від сукупного обсягу на ринку цінних паперів) (рис. 2).

Зміни структури обсягу торгів на ринку цінних паперів з розподілом за фінансовими інструментами наведено на рисунку 3.

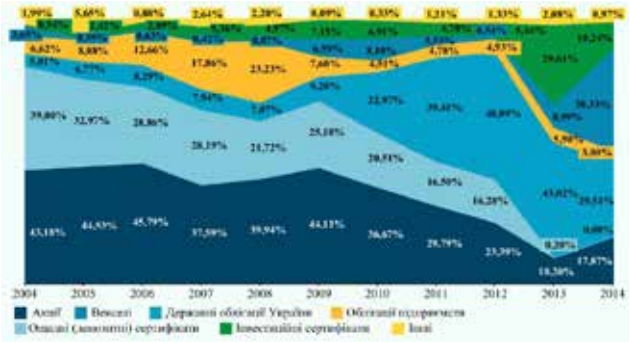


Рис. 3. Структура обсягу торгів на ринку цінних паперів з фінансовими інструментами у 2004–2014 роках, млрд грн [3]

Починаючи з 2009 року спостерігається активна динаміка обсягів торгів цінними паперами, на відміну від динаміки обсягів ВВП, зокрема, обсяг торгів на ринку цінних паперів у 2014 році перевищив цей показник на 765,21 млрд грн.

Порівняно із країнами з розвиненою ринковою економікою рівень потужності розвитку фондових бірж України, показником якого є співвідношення частки капіталізації лістингових компаній до ВВП країни, дещо низький і становить лише 19,7% сукупного ВВП, тоді як найбільш розвинений акціонерний капітал у Великобританії – 122,2%, США – 114,9%.

Одним із показників ефективності функціонування ринку цінних паперів є розвиток його організованого сектору. У 2014 році, як і упродовж 2010–2013 років, тривав щорічний активний розвиток біржового сегменту фондового ринку України. Порівняно з попереднім роком обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2014 році зріс на 33,72% і становить 619,70 млрд грн, що еквівалентно 39,55% ВВП України.

Серед фінансових інструментів провідну позицію за обсягами торгів на біржовому ринку займали акції, державні облігації України та облігації підприємств.

Частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів є досить низькою (2014 рік – 26,59%), але цей показник помірно зростає. Так, порівняно з 2010 роком до 2014 року спостерігається зростання на 15,85%.

Протягом 2014 року на організаційно оформленому ринку спостерігалася консолідація торгівлі цінними паперами. Так, із 10 функціонуючих фондових бірж в Україні лише дві – «ПФТС» та «Перспектива» відзначалися істотними обсягами торгів, контролюючи більш ніж 94,62% вартості біржових контрактів.

Динаміку зростання обсягів біржових контрактів демонстрували фондові біржі «УМВБ», «Перспектива» та «СЄФБ». Водночас істотно скоротилися обсяги торгів на організаторах торгівлі «УМФБ», «УФБ» та «ІННЕКС».

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом 2014 року зафіксовано з державними облігаціями України – 545,77 млрд грн (88,07% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у 2014 році) [3].

Водночас у 2014 році питома вага вторинного ринку в сукупному обсязі біржових торгів становила 96,88% від загального обсягу торгів. Найбільш привабливим у структурі біржових торгів у розрізі за видами ринків виглядав і «спотовий ринок», частка якого становила 85,64% від загального обсягу біржового ринку.

Найвищим попитом на біржовому ринку у 2014 році користувалися цінні папери 20 емітентів. Частка обсягу торгів цінними паперами цих емітентів становила 93,08% від сукупного обсягу торгів на біржовому ринку. Варто зазначити, що на біржовому ринку спостерігалася загальна тенденція зростання операцій з державними цінними паперами.

Важливим показником для характеристики стану вітчизняного фондового ринку є кількість лістингових цінних паперів. Підвищення вимог до проходження лістингу зумовлює збереження відносно невисокої частки лістингових цінних паперів у біржових реєстрах організаторів торгів.

Так, станом на 31.12.2014 до біржових реєстрів організаторів торгівлі внесено 1050 цінних паперів. Можна відзначити збереження практично на попередньому рівні частки позалістингових цінних паперів (71,19% загальної кількості цінних паперів, які допущено до торгів на фондових біржах).

На кінець 2014 року найбільша кількість цінних паперів, які перебувають в обігу на фондових біржах, була розміщена на «ПФТС» (44,97%), «Перспективі» (18,88%) та «Українській біржі» (14,44%) [3].

Також варто звернути увагу на такий показник, як обсяг випусків емісійних цінних паперів. Так, станом на 31.12.2014 загальний обсяг усіх зареєстрованих Комісією випусків цінних паперів становив 1469,39 млрд грн. Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-червні 2015 року становив 46,20 млрд грн, що більше на 14,34 млрд грн порівняно з відповідним періодом 2014 роком (31,86 млрд грн).

Аналіз динаміки розвитку фондового ринку України характеризувався значним зростанням обсягів випуску цінних паперів у 2011 році, Але потім спостерігалося скорочення цього показника, однак 2014 рік засвідчив стрімке зростання обсягу емісії цінних паперів. Так, загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів у 2014 році збільшився на 44,23% порівняно з 2013 роком і становив 204,85 млрд грн.

Серед фінансових інструментів одну із провідних позицій за обсягами зареєстрованих випусків займали акції, на які істотний вплив мав банківський сектор. Протягом січня-червня 2015 року Комісією зареєстровано 61 випуск акцій на суму 37,54 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2014 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 33,09 млрд грн.

Значні за обсягом випуски акції, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, зареєстровано наступним банківським установам, з метою збільшення статутного капіталу, зокрема: ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк», ПАТ КБ «ПриватБанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ АБ «Укргазбанк», ПАТ Банк «Фінанси та кредит», ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України», ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «ОТП Банк», ПАТ КБ «Хрещатик», ПАТ Банк «Київська Русь», ПАТ КБ «Фінансова ініціатива» та ПАТ КБ «Преміум».

Доцільно зазначити, що у 2012 році емісійний процес в Україні характеризувався активним прогресуючим випуском корпоративних облігацій – обсяг їх випуску сягнув майже 48% від загального обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів [3].

Комісією протягом січня-червня 2015 року зареєстровано 55 випусків облігацій підприємств на суму 4,29 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2014 року обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився на 6,61 млрд грн.

Пріоритетним завданням ринку цінних паперів, як відомо, є забезпечення умов для залучення інвестицій компаніями. Аналіз динаміки залучення інвестицій в економіку України показує, що у 2014 році обсяг залучених інвестицій через інструменти фондового ринку нижчий за показник обсягу залучених довгострокових кредитів.

Протягом січня-червня 2015 року обсяг зареєстрованих Комісією випусків інвестиційних сертифікатів КУА ПІФ становив 4,37 млрд грн, що менше на 11,81 млрд грн порівняно з даними за аналогічний період 2014 року.

Протягом січня-червня 2015 року обсяг зареєстрованих випусків акцій КІФ становив 880,18 млн грн, що більше на 545,74 млн грн порівняно з даними за аналогічний період 2014 року.

З початку реєстрації за станом на 30.06.2015 кількість зареєстрованих корпоративних та пайових інвестиційних фондів становила 2079 інститутів спільного інвестування, з них: 384 – корпоративних інвестиційних фондів; 1695 – пайових інвестиційних фондів.

Фондовий ринок у тій чи іншій країні характеризується, насамперед, показниками капіталізації, обсягом біржової торгівлі цінними паперами, кількістю цінних паперів, що перебувають в обігу на фондових біржах.

Капіталізація лістингових компаній фондового ринку станом на 30.06.2015 склала 499,02 млрд грн, що більше на 20,04% порівняно з цим показником станом на 30.06.2014 (415,72 млрд грн). Збільшення капіталізації свідчить про підвищення вартісної оцінки компаній, акції яких перебувають в обігу на фондових біржах.

За результатами торгів на організаторах торгівлі обсяг біржових контрактів з цінними паперами протягом січня-червня 2015 року становив 188,39 млрд грн.

Протягом січня-червня 2015 року порівняно з даними аналогічного періоду 2014 року обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі зменшився на 9,35% (або на 19,42 млрд грн) (січень-червень 2014 року – 207,81 млрд грн).

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом зазначеного періоду зафіксовано з:

- державними облігаціями України – 172,37 млрд грн (91,49% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-червні поточного року);
- облігаціями підприємств – 5,69 млрд грн (3,02% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-червні поточного року).

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами протягом січня-червня 2015 року на вторинному ринку становив 98,53% від загального обсягу біржових контрактів протягом зазначеного періоду [3].

Е цілому, на вітчизняному ринку цінних паперів не вистачає фінансових інструментів із високим інвестиційним потенціалом, відзначається низька капіталізація, недостатня прозорість, обмежена ліквідність, Торговельна активність залежить від присутності на ринку іноземного спекулятивного капіталу. Більшість вітчизняних цінних паперів, акцій мають документарну форму випуску, яка ускладнює їх обіг та зумовлює високу вартість транзакційних витрат. Залишається недосконалою інфраструктура, права інвесторів та громадян недостатньо захищені [1, с. 156].

У цілому фондовий ринок країни потребує подальшого реформування та удосконалення механізмів функціонування. Незважаючи на досить високу динаміку трансформації, фон-

довий ринок досі знаходиться на стадії формування та розвитку.

Висновки. Особливості фондового ринку України зумовлені тим, що він виник і розвивається в умовах переходу від планової економіки до змішаної економіки ринкової орієнтації. Ці умови характеризуються революційним характером перетворень, нестійкістю стану економіки і суспільства, різноманіттям можливих шляхів переходу, наявністю особливих економічних форм, що функціонують з використанням принципів як планового, так і ринкового способів господарювання.

Фондовий ринок є ключовим фактором мобілізації фінансово-капітальних ресурсів у ринковій економіці, а також інструментом проведення інноваційної політики у державі. Він постає невід'ємним атрибутом інституційного регулювання національної економіки.

Нагальні проблеми, що існують на фондовому ринку України і заважають його подальшому розвитку – це низька ліквідність та капіталізація, масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій, низька частка біржового сегменту ринку, недостатнє законодавче регулювання ціноутворення, обмежена кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів, висока фрагментарність біржової та депозитарної структури.

Ефективність функціонування фондового ринку залежить перш за все від міцної інфраструктури, що створює належні умови для випуску та подальшого обігу цінних паперів.

Для вирішення проблемних питань і стимулювання подальшого розвитку ринку необхідно вирішити наступні завдання: збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку; удосконалення ринкової інфраструктури та забезпечення її надійного і ефективного функціонування; удосконалення механізмів державного регулювання, нагляду на фондовому ринку та захисту прав інвесторів; стимулювання подальшого розвитку фондового ринку України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котова М.В. Трансформація фондового ринку України в умовах світової глобалізації [Електронний ресурс] / М.В. Котова, В.С. Задорожнюк // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 1(6). – С. 153-157. – Режим доступу : http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n1/html/.
2. Малишенко К.А. Фактри, що визначають особливості фондового ринку України / К.А. Малишенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 4(24). – С. 104-107.
3. Офіційна сторінка Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics.
4. Штанько О.Д. Сучасні тенденції функціонування світових фондових ринків / О.Д. Штанько // Академічний огляд. – 2013. – № 2(39). – С. 170-176.

УДК 369(477:100)

Серватинська І.М.
аспірант кафедри фінансів
Черкаського державного технологічного університету

АДМІНІСТРУВАННЯ ТА СПРАВЛЯННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ: ЗАРУБІЖНІ ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

ADMINISTRATION AND CHARGING A SINGLE SOCIAL CONTRIBUTION: FOREIGN AND DOMESTIC REALITIES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано типологію світових моделей адміністрування єдиного соціального внеску, визначено найбільш ефективні системи адміністрування внеску. Проведено порівняння проблемних аспектів адміністрування та справляння єдиного соціального внеску в Україні та серед інших країн Європи. Запропоновано напрями поліпшення адміністрування та справляння єдиного соціального внеску в Україні.

Ключові слова: загальнообов'язкове державне соціальне страхування, єдиний соціальний внесок, Організація економічного співробітництва та розвитку, Пенсійний Фонд України, понижуючий коефіцієнт, тіньова економіка, фонд оплати праці.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована типология мировых моделей администрирования единого социального взноса, определены наиболее эффективные системы администрирования взноса. Проведено сравнение проблемных аспектов администрирования и взимания единого социального взноса в Украине и среди других стран Европы. Предложены направления улучшения администрирования и взимания единого социального взноса в Украине.

Ключевые слова: общеобязательное государственное социальное страхование, единый социальный взнос, Организация экономического сотрудничества и развития, Пенсионный Фонд Украины, понижающий коэффициент, теневая экономика, фонд оплаты труда.

ANNOTATION

The article analyzes the typology of global models of administration a single social contribution, determines the most efficient systems of administration social contribution. Problematic aspects of the administration and charging a single social contribution of Ukraine and other European countries are compared. Ways to improve the administration and collection of the single social contribution in Ukraine are offered.

Keywords: obligatory social insurance, single social contribution, Organisation for Economic Cooperation and Development, Pension Fund of Ukraine, reduction factor, shadow economy, payroll.

Постановка проблеми. Україна обрала шлях вступу до Європейського Союзу, що потребує поліпшення механізму адміністрування та справляння єдиного соціального внеску як основного фінансового важеля соціального страхування. Вітчизняний механізм є неефективним, базується на застарілих теоретико-методологічних засадах та громіздкому законодавстві, норми і положення якого не забезпечують необхідну середньоєвропейську якість адміністрування та справляння внеску, цим самим порушуючи конституційні права громадян щодо належних умов життя та праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми адміністрування та справляння єдиного соціального внеску є предметом наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема: Л. Баранник, П. Беранда [4], Л. Васечко, В. Воротіної, М. Карліна [1], Е. Лібанової, В. Лопакова, О. Макарової, С. Мельник [11], А. Новосельської, А. Новицького, Ю. Пасічника [9], Н. Телічко, Н. Ткаченко [10], М. Шавариної, К. Швабій, Ф. Шнайдера [5], С. Юрія та інші.

У публікаціях обґрунтовано переваги та недоліки впровадження єдиного соціального внеску, шляхи вдосконалення його адміністрування та справляння в Україні, у т. ч. із урахуванням зарубіжного досвіду.

Зокрема, М. Карлін зазначає, що вітчизняна система загальнообов'язкового державного страхування є складною щодо адміністрування соціальних зборів, обтяжливою для підприємств та неефективною з огляду на адміністративні витрати для забезпечення функціонування діючих фондів [1, с. 285].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Ураховуючи науковий доробок вітчизняних та зарубіжних вчених, невирішеними залишаються проблеми адміністрування та справляння єдиного соціального внеску забезпечити необхідне фінансове наповнення системи соціального страхування, у т. ч. через фіскальне навантаження та несправедливість його перерозподілу між платниками податків, тінізацію ринку праці, неефективне використання коштів спеціального призначення тощо. Все це зумовлює появу нових завдань, що постають перед фінансовою наукою.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз зарубіжних та вітчизняних реалій адміністрування та справляння єдиного соціального внеску. Для досягнення поставленої мети були визначені завдання:

- проаналізувати типологію світових моделей адміністрування єдиного соціального внеску;
- провести порівняння проблемних аспектів адміністрування та справляння єдиного соціального внеску в Україні та серед інших країн Європи;
- виявити чинники, які поляризують вітчизняні показники тінізації економіки від середньоєвропейських;

• проаналізувати негативний вплив економічних факторів на динаміку сплати єдиного соціального внеску в Україні протягом 2011–2014 рр.;

• окреслити напрями поліпшення адміністрування та справляння єдиного соціального внеску в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Від якості адміністрування та справляння єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ) залежить здатність системи соціального страхування профінансувати відновлення і збереження працездатності робітників та гарантувати матеріальне забезпечення громадян, що втратили працездатність.

Для того щоб виокремити проблемні аспекти адміністрування та справляння ЄСВ в Україні, необхідно проаналізувати зарубіжний досвід у т. ч. провести паралель між вітчизняною та європейською практикою – це дасть можливість прискорити наближення вітчизняної моделі адміністрування та справляння внеску до найкращих світових зразків.

Аналіз зарубіжного досвіду показав, що у світовій практиці виокремлюють п'ять основних типів моделей адміністрування збору страхових внесків (табл. 1).

Отже, типологія моделей, що наведена у таблиці 1, свідчить, що найбільш ефективними системами адміністрування є другий тип (86,8%), третій (88,4%) та останній – п'ятий тип (100%). Ефективність систем пов'язана із обсягом зібраних внесків на соціальне страхування через співвідношення фонду оплати праці, з якого сплачено внески, до фактичного фонду оплати праці (далі – ФОП) у досліджуваних країнах [2]. Очевидно, що чим більший ступінь інтегрованості системи тим більша її фіскальна ефективність.

Досвід країн Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) показав, що 19 країн Організації все ще використовують метод адміністрування соціальних платежів через розгалужену систему соціальних фондів, а решта 12 країн здійснюють збір соціальних внесків інтегрований у систему збору податків: Великобританія, Естонія, Ірландія, Ісландія, Канада, Нідерланди, Норвегія, Словенія, США, Угорщина, Фінляндія, Швеція [3, с. 31].

Усе більше країн переходять на застосування інтегрованого методу адміністрування соціальних платежів. До переваг такого методу зарубіжні науковці відносять таке [4]:

• уникнення дублювання функцій податкових органів та Фондів;

• зменшення витрат на адміністрування та поліпшення оперативності збирання внесків;

• зниження податкового навантаження та кількості перевірок для платників.

Ефективність адміністрування та справляння ЄСВ серед 34 країн ОЕСР пов'язана із порівняно невисоким рівнем корупції економіки, оскільки, як показує зарубіжний досвід, уникнути її цілком не можливо. Отже, середньоєвропейський рівень тінізації економіки за підсумками 2014 р. складав не більше 15 (18) % від ВВП, тоді як в Україні – 42 %, рис. 1 [5; 6].

Згідно із рисунком 1, динаміка обсягу тіньової економіки в Україні майже втричі перевищує середньоєвропейський рівень. Якщо звернути увагу на динаміку побудованих трендів обсягу тіньової економіки, то тренд країн

Таблиця 1

Типологія світових моделей адміністрування ЄСВ

№ п/п	Тип здійснення	Характеристика	Країна	Ефект-сть, %
1.	Паралельне	Здійснюється окремими установами соціального страхування своїх функцій. Управління системою повністю децентралізоване і відокремлене від податкової системи.	Данія, Люксембург, Австрія	84,5
2.	Податкові органи (адміністрування); Фонди (виплати)	Функції реєстрації платників і застрахованих осіб, збору внесків, виконує одна установа. Страхові виплати здійснюються окремо кожним із фондів соціального страхування.	Бельгія, Болгарія, Іспанія, Італія, Македонія, Німеччина, Польща	86,8
3.	Одна установа (акумулювання, облік, виплати)	На єдину установу покладається збір страхових внесків, є відповідальною і за здійснення виплат, ведення обліку застрахованих та зберігання необхідних даних.	Чехія, Греція, Литва, Мальта, Португалія, Швейцарія	88,4
4.	Податкові органи (акумулювання та перерозподіл внесків) Інші (реєстрація, облік)	Функції збору, контролю, примусового стягнення та управління грошовими потоками здійснює податкова адміністрація. Є певні розбіжності щодо органів, відповідальних за реєстрацію та облік застрахованих	Албанія, Голландія, Естонія, Румунія, Словенія, Хорватія, Угорщина, Чорногорія	73,5
5.	Податкові органи (збір і розподіл) Єдина установа (виплати)	На єдину установу покладаються всі функції, не пов'язані зі збиранням внесків, тоді як збір і розподіл внесків здійснюють податкові органи.	Велика Британія, Ісландія, Ірландія, Латвія, Норвегія, Фінляндія, Швеція	100

Складено автором на основі [2]

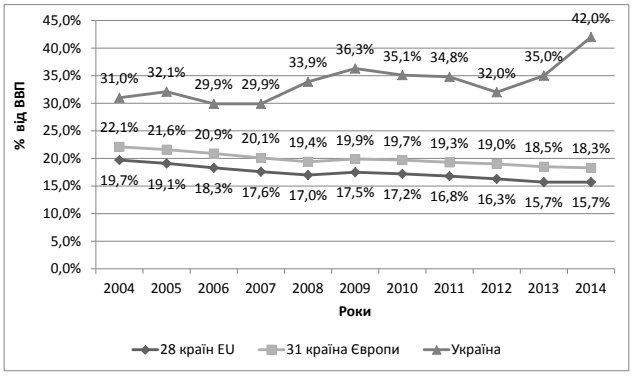


Рис. 1. Динаміка обсягу тіньової економіки країн ЄС та України

Таблиця 2

Середнє навантаження на Фонд оплати праці у країнах ОЕСР у 2013 р.

Назва країни	Навантаження на ФОП, %
Бельгія	55,81
Німеччина	49,33
Франція	48,92
Італія	47,78
Швеція	42,93
Чеська Республіка	42,38
Словенія	42,34
Греція	41,56
Португалія	41,15
Словацька Республіка	41,13
Туреччина	38,64
Данія	38,24
Норвегія	37,34
Нідерланди	36,94
ОЕСР – середня	**35,85**
Польща	35,56
Ісландія	33,45
Японія	31,64
Великобританія	31,48
Сполучені Штати Америки	31,33
Канада	31,06
Австралія	27,41
Ірландія	26,6
Швейцарія	21,99
Корея	21,41
Ізраїль	20,66
Мексика	19,22
Нова Зеландія	16,89
Чилі	7

Складено автором на основі [7]

ОЕСР характеризується плавним та поступовим скороченням показників тіньової економіки з 19-22% у 2004 р. до 15-18% ВВП у 2014 р. Натомість в Україні динаміка тренду має стрибкоподібний характер, що зумовлено неефективністю державного регулювання економіки та адмініструванням податків, проблемами ринку праці (неофіційне працевлаштування, значне вивільнення трудових ресурсів на Сході країни, молодіжне безробіття) тощо.

Визначальними чинниками, що поляризують середньоєвропейські показники тінізації економіки (у т. ч. ЗП, ФОП) та України, є такі:

1. Рівень податкового навантаження на платників податків.

Якщо серед країн – учасниць ОЕРС зарплата в середньому оподатковується за сумарною ставкою 36%, то в Україні загальне навантаження на фонд оплати праці складає 56,57 % (36,39 + 3,68 +15 + 1,5), табл. 2.

Отже, як показують дані таблиці 2, у різних країнах відсоток навантаження на ФОП коливається у широкому діапазоні від 7% до 55,8%. Найбільший відсоток спостерігається серед країн, які умовно можна виокремити у 2 групи: *перша група* – це країни Зх. Європи: Бельгія – 55,81%, Німеччина – 49,33%, Франція – 48,92%, та *друга група* кран з дещо меншим навантаженням – це країни Пн. Європи (або Скандинавські): Швеція – 42,93%, Данія – 38,24%. Навантаження вище середнього (35,85 %) серед зазначених груп (I-II) країн зумовлено соціальною спрямованістю ринкової економіки останніх: високим рівнем якості й загальнодоступністю соціальних послуг, широким охопленням соціальною підтримкою (програмами) різних верств населення та інше. Навантаження нижче середньоєвропейського рівня мають Польща – 35,56%, Велика Британія – 31,48%, Канада – 31,06%.

2. Значний рівень податкового навантаження у частині сплати ЄСВ та висока питома вага розміру страхових внесків в Україні.

Проаналізуємо приклад розподілу податкового навантаження на середню заробітну плату в Ізраїлі та Україні. В Ізраїлі є два види соціальних внесків: на соціальне страхування і на медичне страхування. Разом, для робітника діють дві ставки: 3,5% (від 0 до 1 439 дол.) та 12% (від 1 439 дол. до 11 202 дол.) Для роботодавця ставки становлять, відповідно, 3,45% і 7,25%. Із перевищення над 11 202 дол. внески не сплачуються. Таким чином, з середньої зарплати робітник сплачує 7%, а роботодавець – 5%.

В Україні, ставка єдиного соціального внеску не залежить від суми доходу і в середньому для робітника становить 3,6%, а для роботодавця – 36,39%. Внесок не стягується з перевищення над 20 706 грн (984 дол.). Тобто ставка для середнього робітника в Україні на 3% менша, ніж в Ізраїлі, а от для його роботодавця – на 31% більша.

Таким чином, страхові внески в Україні сплачують у таких пропорціях: роботодавці – 91,3%, наймані працівники – 8,7%, що є одним із найнижчих показників, порівняно з країнами Європи, рис. 2 [8, с. 70].

Ю. Пасічник [9, с. 273], досліджуючи зарубіжний досвід оподаткування основного доходу громадян, зазначає, що оподаткування доходів фізичних осіб у світі має вже досить апробо-

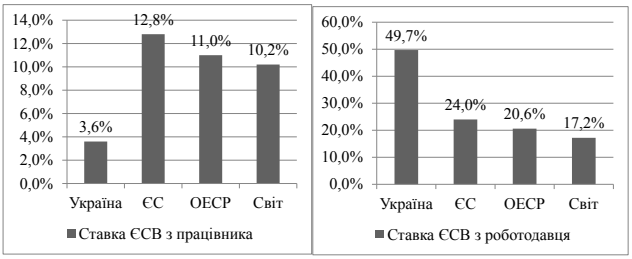


Рис. 2. Ставка Єдиного соціального внеску

вану часом практику становлення на базі глибокого усвідомлення кожним платником свого конституційного обов'язку – сплати податків. Постійна увага цих держав (ОЕРС) до платника податків поступово виховала відповідну податкову культуру, яка відмінна від вітчизняних реалій. Сутність категорії «податок» у різних країнах є різним: в Німеччині – це підтримка, яку громадяни надають державі; у Великобританії – це обов'язок перед державою; у США податок розуміється як «такса»; у Франції – як обов'язкова плата [10, с. 36]. Для нашої держави розуміння цієї фінансової категорії зводиться лише до примусового платежу [11, с. 36].

Отже, враховуючи проведений порівняльний аналіз зарубіжних та вітчизняних реалій адміністрування та справляння ЄСВ, доцільно більш детально дослідити проблемні аспекти адміністрування та справляння внеску в Україні.

Аналіз дохідних джерел загальнообов'язкового державного соціального страхування (далі – ЗДСС) протягом 2014 р. показав, що 65% надходжень – це кошти від сплати ЄСВ, питома вага бюджетних джерел соціального забезпечення складає 30%, іншими джерелами надходжень є: штрафи, санкції, доходи від розміщення тимчасово вільних коштів – 5% [12].

В основному бюджетні трансферти спрямовуються на покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду (далі – ПФ). Оскільки солідарна система переживає кризу, так як функціонує в умовах високого демографічного та фінансового навантаження. Так, за даними Міністерства соціальної політики, кількість пенсіонерів наприкінці 2014 р. перевищила кількість офіційно працюючих на 500 тис. осіб. Тобто, на 13,5 млн. пенсіонерів припадає близько 13 млн. людей, які легально працюють і сплачують внески до Пенсійного фонду [13].

Розмір дотації з Державного бюджету до ПФ у 2014 р. склав 75,8 млрд. грн. або 30–33% загальних доходів Фонду з яких 14,7 млрд. грн. було спрямовано на покриття дефіциту коштів для виплати пенсій [14].

У Міністерстві соціальної політики зазначають, що основним ресурсом наповнення бюджету Пенсійного фонду є детінізація заробітних плат. За оцінками відомства, на тіньовому ринку праці щороку виплачується

200 млрд. грн. тіньової заробітної плати, внаслідок чого Пенсійний фонд у рік недоодержує понад 70 млрд. грн., втрати держави у частині податкових надходжень – близько 19 – 30 млрд. грн. – доходів Зведеного бюджету України, а Фондів соціального страхування від 53 до 94 млрд. грн. (за підрахунками у 2012 р.) [14].

Суттєво погіршує ситуацію фінансової стабільності та автономії Фондів соціального страхування – зменшення реальної ЗП та нарощування заборгованості по виплаті ЗП у зв'язку з економічною, політичною кризою протягом 2014 р.

Показник реальної заробітної плати є одним із найважливіших індикаторів рівня життя працюючого населення. Внаслідок рецесивних тенденцій в економіці в 2014 р. – вперше за 5 років, спостерігалось зниження реальної заробітної плати порівняно попереднім роком на 6,5%, а в грудні 2014 р. по відношенню до грудня 2013 р. – на 13,6%. До того ж у 2014 р. відбулося значне зростання обсягів боргу по виплаті ЗП – переважно за рахунок стрімкого її накопичення в Донецькій та Луганській областях: упродовж 2014 р. загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати збільшилась більше ніж у 3 рази, або на 1,7 млрд. грн. і на 1 січня 2015р. становила 2,4 млрд. грн. з яких 83,4 % припадає на економічно активні підприємства, рис. 3 [15, с. 15-16].

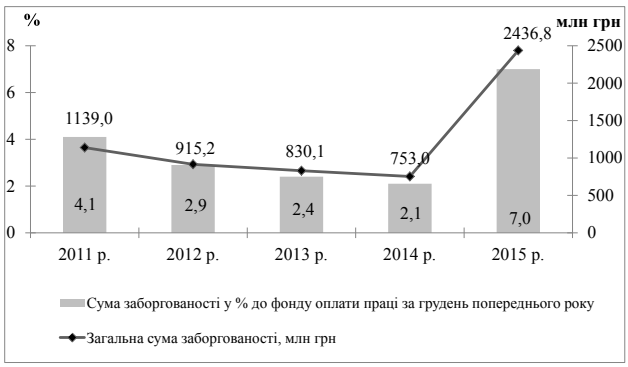


Рис. 3. Динаміка заборгованості з виплати заробітної плати (станом на 1 січня відповідного року)

Відповідно до рисунка 3, обсяг невиплаченої заробітної плати на початок січня 2015 р. дорівнював 7,0% фонду оплати праці, нарахованого за грудень 2014 р., у січні 2014 р. – 2,1% відповідно. Враховуючи наведені статистичні, макроекономічні показники, система соціального страхування недоотримала тільки від заборгованості по виплаті ЗП близько 1,3 млрд грн.

Також невтішними є показники скорочення зайнятості серед економічно активного населення. Так, за даними річного звіту НБУ, станом на 01.01.2015 р. чисельність зареєстрованих безробітних зросла до 512,2 тис. осіб, тоді як кількість вільних робочих місць знизилася до 35,3 тис. Відповідно навантаження на 10 вільних робочих місць збільшилося з 103 осіб (на 01.01.2014 р.) до 145 осіб станом на 01.01.2015 р. Водночас рівень безробіття

населення, розрахований за методологією МОП, збільшився для населення працездатного віку до 9,7% (7,7% у 2013 р.) [16, с. 27].

Отже, проаналізуємо, яким чином негативні тенденції в економіці позначилися на динаміці сплати ЄСВ.

Аналіз динаміки показників ЄСВ на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за 2014/2011 рр. демонструє зростання надходжень страхових коштів (у т.ч. пеня, штрафи тощо) до системи соціального страхування та становить майже 30 млрд грн, або 19,38% приросту. У загальному підсумку сума надходжень страхових коштів склала 181,1 млрд грн – це 49,5% доходу державного бюджету в 2014 р., табл. 3.

Згідно з даними таблиці 3, протягом 2011–2014 рр. спостерігається позитивна динаміка нарощування показників ЄСВ: загальна сума доходу громадян (з/пл., грошове забезпечення тощо) збільшилися – на 71,3 млрд грн, або 17,81%, що дало змогу розширити базу нарахування ЄСВ, а саме: на 65,30 млрд грн, або 17,20% та утримати ЄСВ на 2 млрд грн, або 14,29% більше.

Однак, враховуючи негативні тенденції економіки, протягом 2014/2013 рр. відбулося погіршення досліджуваної динаміки. Загальна сума доходу громадян зменшилася на 15,6 млрд грн, або -3,20%, недоотримання надходжень страхових коштів на 5,7 млрд грн зумовлено зменшенням сум: доходу, на який нараховується ЄСВ на 19,4 млрд грн та від утримання ЄСВ із ЗП на 0,7 млрд грн, або 4,19%. Сума недоїмки із сплати ЄСВ (на кінець звітного періоду) протягом 2011–2014 рр. становила майже 4 млрд грн, особливого зростання зазнала протягом 2014/2013 р. – на 1,9 млрд грн, або 68 %.

Таким чином, враховуючи проаналізований зарубіжний досвід та вітчизняні реалії справляння та адміністрування ЄСВ доцільно виокремити напрями поліпшення адміністрування та справляння ЄСВ в Україні через виконання таких завдань:

1. Внести поправки до пн. 9-5 прикінцевих положень Закону України № 2464-17 «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [18] щодо *застосування понижуючого коефіцієнта до ставок ЄСВ*, а саме: доопрацювати методику для відрахувань ЄСВ, яка враховувала б усі види соціальних виплат: декретні, лікарняні виплати та інше, а також неповний робочий день, позмінна робота.

Це внесе ясність до порядку нарахування й утримання ЄСВ та забезпечить повноту надходжень внеску до Фондів соціального страхування.

2. Переглянути порядок встановлення додаткових платежів та норм, що збільшують тиск на бізнес та задекларовані ст. 25 пн. 11 ЗУ № 2464-17 «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування».

Пропонується повернутися до попередніх розмірів штрафів: за несплату (неперерахування) або несвоєчасну сплату (несвоєчасне перерахування) єдиного внеску – 10% (замість 20%) – ст. 25 пн. 11, ч. 2; за донарахування територіальним органом доходів і зборів або платником своєчасно не нарахованого єдиного внеску штраф у розмірі 5% (замість 10%) зазначеної суми за кожний повний день або неповний період, за який донараховано таку суму, але не більш як 50% суми донарахованого ЄСВ – ст. 25 пн. 11, ч. 3 [18].

Таблиця 3

Динаміка показників єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування протягом 2011–2014 рр., (млрд грн)

№ п/п	Назва показника	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Відхилення 2014/2011 рр.		Відхилення 2014/2013 рр.	
						Абс. млрд грн	Відн. %	Абс. млрд грн	Відн. %
1.	Загальна сума доходу	400,4	457,2	487,3	471,7	71,30	17,81%	-15,6	-3,20%
2.	Загальна сума доходу, на який нараховується ЄСВ	379,7	435,4	464,4	445	65,30	17,20%	-19,4	-4,18%
3.	Нарахована страхувальниками сума ЄСВ	139,1	159,2	168,2	161,8	22,70	16,32%	-6,4	-3,80%
4.	Утримана сума ЄСВ із зарплати	14	16	16,7	16	2,00	14,29%	-0,7	-4,19%
5.	Надходження страхових коштів	151,7	178,8	186,8	181,1	29,40	19,38%	-5,7	-3,05%
6.	Сума недоїмки із сплати ЄСВ на кінець звітного періоду	0,72	1,4	2,8	4,7	3,98	553%	1,9	68%
7.	Сума заборгованості із сплати пені та штрафів на кінець звітного періоду	0,044	0,116	0,108	0,243	0,19	452%	0,135	125%

Складено і розраховано на основі [17]

Оскільки прийняті донедавна зміни Закону не лише не сприяють основній меті – легалізації заробітної плати, а й посилюють контроль над малим та середнім бізнесом через збільшення штрафів, при цьому умови, запропоновані для застосування понижуючого коефіцієнта, в нинішній економічній ситуації (призупинення виробництва, скорочення робочих місць, відплив іноземних інвестицій) є нездійсненними для більшості суб'єктів ринку (90%).

3. Внести зміни до пропорцій перерозподілу сплати страхових внесків у бік збільшення навантаження на застрахованих осіб – відповідно до середньоєвропейського рівня: 10-12%. Забезпечивши зменшення розриву між фактичною вартістю трудових ресурсів для роботодавця та фактичним обсягом отриманих коштів для працівника, а також індексацію заробітних плат і пенсій на рівень інфляції. Це дасть можливість не лише розвантажити роботодавців у частині нарахувань на ФОП, але й створить економічне підґрунтя для впровадження другого (накопичувального) та третього рівнів пенсійного страхування.

4. Скоротити рівень безробіття через застосування механізмів стимулювання зайнятості в нинішніх економічних умовах:

• працевлаштування громадян, які мають статус переселенців за спрощеною процедурою та надавати роботодавцям за працевлаштування таких осіб компенсацію витрат на оплату праці (економічно обґрунтувавши розмір такої компенсації, відповідно до фінансових можливостей державного бюджету та Фонду соціального страхування на випадок безробіття), обумовивши термін забезпечення зайнятості;

• визначення переліку осіб, у т. ч. переселенців, які мають право на отримання ваучера для підтримання конкурентоспроможності шляхом перепідготовки, спеціалізації, підвищення кваліфікації за професіями та спеціальностями;

• застосування податкових пільг, компенсацій сум ЄСВ, податкові канікули, дотації для малих та середніх підприємств, які збільшують кількість робочих місць для зареєстрованих безробітних у т. ч. переселенців;

• налагодити діалог між представниками бізнесу, держави та ВНЗ щодо підготовки фахівців необхідної спеціалізації та подальшого узгодження попиту-пропозиції на ринку праці. Варто зауважити, що проблема молодіжного безробіття (17,3%) відійшла на другий план, враховуючи значне вивільнення кадрів через війну на Сході країни, однак залишається актуальною і нині.

5. Активізувати процес запровадження другого рівня пенсійного страхування, що буде діяти в рамках накопичувальної системи за умови стабілізації економічної ситуації в країні та подальшого систематичного нарощування показників економічного зростання.

Запровадження другого та третього рівнів пенсійного страхування дасть змогу збалансувати фінансові ресурси системи соціального страхування, зменшити навантаження на Державний бюджет, детінізувати ринок праці тощо.

Вважаємо, що вирішення поставлених завдань сприятиме поліпшенню справляння та адміністрування ЄСВ та започаткує розвиток економіки в умовах соціальної рівності та справедливості.

Висновки. У результаті проведеного аналізу з'ясовано, що соціальне страхування відіграє важливу роль у житті суспільства та захищає від соціальних ризиків, що можливо за умови ефективного фінансового наповнення системи соціального страхування. Єдиний соціальний внесок – основне фінансове джерело наповнення системи, проте ефективність його справляння та адміністрування не відповідає середньоєвропейським нормам у зв'язку зі складними соціально-економічними умовами, які склалися в країні. Отже, враховуючи зарубіжний досвід, необхідно перш за все продовжити пошуки шляхів детінізації малого та середнього бізнесу, який забезпечує громадян робочими місцями та є основним платником податків, а також сприяти систематичному нарощуванню основних економічних показників.

Перспективи подальших наукових досліджень полягають у пошуку механізмів детінізації малого та середнього бізнесу в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карлін М.І. Впровадження єдиного соціального внеску: досвід зарубіжних країн та його застосування в Україні [Електронний ресурс] / М.І. Карлін, А.В. Гриценюк. – Режим доступу : file:///C:/Users/Hi-Tech/Downloads/Nznuoa_2011_16_41%20(1).pdf.
2. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua.
3. Tax Administration 2013: Comparative Information in OECD and Other Advanced and Emerging Economies [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/tax-administration-2013_9789264200814-en#page1.
4. Barrand P. Integrating Tax and Social Security Contribution Collections Within a Unified Revenue Administration: The Experience of Central and Eastern European Countries / P. Barrand, H. Graham, R. Stanford. – IMF : Washington. – 2004.
5. Friedrich Schneider Konrad Raczkowski Bogdan Mróz, (2015), «Shadow economy and tax evasion in the EU», Journal of Money Laundering Control, Vol. 18 Iss 1 pp. 34-51.
6. Веб-сайт Міжнародного центру перспективних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://icps.com.ua.
7. Веб-сайт Організації економічного співробітництва та розвитку досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=TABLE_I1#.
8. Новицький А.М. Механізм адміністрування єдиного соціального внеску та податку на доходи фізичних осіб: переваги та проблемні аспекти реалізації / А.М. Новицький, І.В. Чеховська // Юридичний вісник Національного університету «Одеська юридична академія». – 2014. – № 3(32). – С. 66-72.

9. Пасічник Ю.В. Податок з доходів фізичних осіб у контексті прийняття Податкового кодексу: вітчизняні та зарубіжні реалії / Ю.В. Пасічник // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 11. – С. 272-276.
10. Ткаченко Н.М. Податкові системи країн світу та України. Облік та звітність : [навч.-метод. посібник] / Н.М. Ткаченко. – К. : Алерта, 2004. – 554 с.
11. Мельник М.М. Податкове навантаження як окрема економічна категорія / М.М. Мельник // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 2. – С. 119-127.
12. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pfu.gov.ua.
13. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mlsp.gov.ua.
14. Динаміка надходжень коштів з основних джерел доходів Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pfu.gov.ua.
15. Соціальний звіт за 2014 рік // Міністерство соціальної політики України. – К., 2014. – 61 с.
16. Річний звіт Національного банку України // Національний банк України. – К., 2014. – 212 с.
17. Зведена інформація показників єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за 2011–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fru.org.ua.
18. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України 08.07.10 № 2464-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17.

УДК 336.221.26

Олійник Т.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Запорізького національного технічного університету

Сергеєв В.Ю.
студент
Запорізького національного технічного університету

ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВИХ СОЦІАЛЬНИХ ПІЛЬГ У КОНТЕКСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ФІЗИЧНИХ ОСІБ

THE PRACTICABILITY OF SOCIAL TAX BENEFITS IN THE CONTEXT OF OPTIMIZING THE TAX BURDEN ON INDIVIDUALS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність податкового навантаження на фізичних осіб та розраховано даний показник на основі актуальних даних, досліджено вплив податкової соціальної пільги на платоспроможність платників податків, визначено основні недоліки існуючого механізму надання податкових соціальних пільг.

Ключові слова: податкове навантаження, податкова соціальна пільга, податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), заробітна плата, платоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность налоговой нагрузки на физических лиц и рассчитан данный показатель на основе актуальных данных, исследовано влияние налоговой социальной льготы на платежеспособность налогоплательщиков, определены основные недостатки существующего механизма предоставления налоговых социальных льгот.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, налоговая социальная льгота, налог на доходы физических лиц (НДФЛ), заработная плата, платежеспособность.

ANNOTATION

This article reveals the essence of the tax burden on individuals and this index is calculated on the basis of current data, studies the effect of the tax social benefits of taxpayers solvency, identifies the main shortcomings of the existing mechanism of tax social benefits.

Keywords: tax burden, tax social benefits, tax on personal income (PIT), wages, solvency.

Постановка проблеми. При вивченні проблем податкових відносин виняткове місце належить питанню вимірювання податкового навантаження на доходи фізичних осіб, що безпосередньо впливає на життєвий рівень населення. Потрібно враховувати, що надмірне податкове навантаження є негативним чинником державної податкової політики, яке відповідним чином впливає на розвиток національної економіки, стримує ділову активність суб'єктів господарювання, уповільнює зростання валового внутрішнього продукту та є однією з причин виникнення таких кризових явищ у суспільстві, як соціальна напруженість та загальне зубожіння населення [2, с. 213].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язання даного питання започатковано у працях багатьох вітчизняних науковців, серед них: В. Григоренко [1], Я. Дропа, І. Чабан [2], В. Помулєва [4], А. Славкова, М. Степура [5], В. Сомова [6]. Однак на сьогодні в економічній літературі відсутній однозначний підхід щодо методики визначення податкового навантаження на фізичних осіб, а також наявність неактуальних розрахункових даних і відсутність практичних рекомендацій щодо реального стану економіки, що обумовлює значимість обраної теми дослідження.

Постановка завдання. Існування вищенаведених проблем щодо податкового навантаження і нерівномірності його утримання в Україні пояснюється недосконалістю механізму надання податкових пільг і наявністю в українській економіці процесу переміщення податкового тягаря. Тому питання удосконалення наявного механізму застосування податкової соціальної пільги з метою дотримання принципу соціальної справедливості залишається одним із найважливіших.

Виклад основного матеріалу дослідження. В науковій літературі неодноразово здійснювалася оцінка рівня податкового навантаження на доходи громадян за допомогою різноманітних економіко-математичних моделей. Аналіз останніх наукових праць на предмет рівномірності розподілу податкового навантаження на фізичних осіб засвідчив, що розподіл податкового навантаження між категоріями платників, між видами доходів і залежно від величини отриманого доходу не відповідає принципу соціальної справедливості оподаткування [6, с. 284].

Ускладнюючим фактором є існування такого економічного феномена, як переміщення податкового тягаря, суть якого полягає в тому, що за рахунок зміни цінових і реальних пропорцій в результаті дії податку відбувається зміна поведінки економічних агентів, які формально не є платниками податку. Мається на увазі перекладання продавцем деякої частини його податкових виплат на покупців (споживачів) свого товару. Аналогічним чином, якщо платник податку (фізична або юридична особа) під впливом податку скорочує суму своїх витрат, то

він певною мірою переміщає тягар назад – на продавців тих товарів, витрати на які скорочуються [1, с. 124; 2, с. 215].

Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) є одним із основних податків формуючих доходи бюджету, який має виступати ще й інструментом державного регулювання доходів фізичних осіб, а відтак і їх платоспроможності, споживання та заощаджень, тобто виконувати соціально-регулюючу роль, відповідати принципу соціальної справедливості [4, с. 223].

Розрахуємо рівень податкового навантаження саме особистого прибуткового податку, обчисливши даний показник як співвідношення суми надходжень ПДФО у бюджет до доходів населення і прослідкуємо за його станом у динаміці. Оскільки у склад доходів включаються соціальні трансферти, які як правило не оподатковуються, то при розрахунках необхідно враховувати тільки ті доходи, що підлягають оподаткуванню, а саме: заробітну плату, прибуток (змішаний дохід), доходи від власності [5, с. 158]. Розрахунки виконано у таблиці 1. Динаміку цього коефіцієнта представлено на рисунку 1.

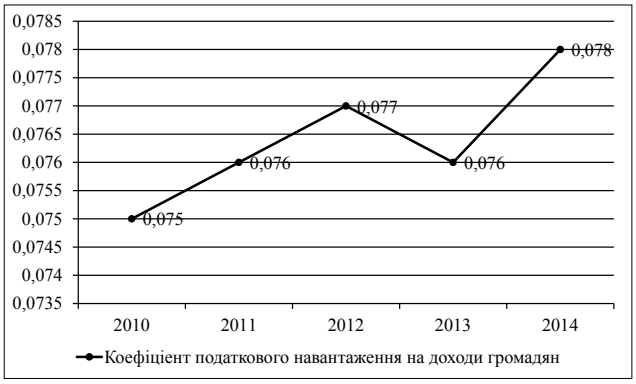


Рис. 1. Коефіцієнт податкового навантаження ПДФО на доходи громадян в Україні за період 2010–2014 рр.

Як видно з графіка, коефіцієнт податкового навантаження ПДФО на доходи фізичних осіб за період 2010–2014 рр. має нерівномірний характер, хоча спостерігається нестійка тенденція до збільшення показника. Починаючи з 2012 р. значення коефіцієнту знижується і в 2013 р. зрівнялося з показником 2011 р. Таке зниження відбулося за рахунок значного підвищення номінальних доходів населення у порівнянні з податковими надходженнями від ПДФО.

Таке збільшення податкового навантаження можна пояснити дослідивши темпи зростання податкових надходжень ПДФО та доходів населення та зміну частки ПДФО у доходах населення за аналізований період (рис. 2, 3).

Рис. 2. Темпи зростання ПДФО та активних доходів населення України за період 2010–2014 рр.

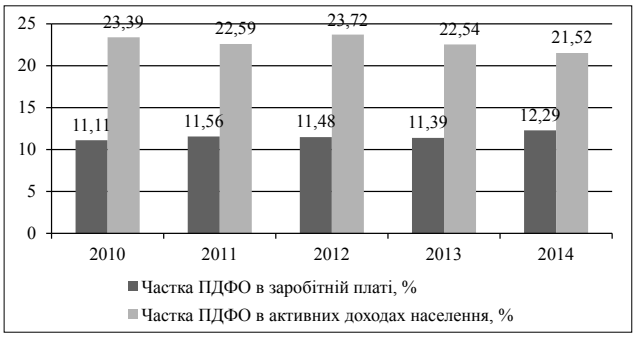


Рис. 3. Частка ПДФО в активних доходах населення України та заробітній платі за період 2010–2014 рр.

Оптимальне значення ПДФО у заробітній платі є дуже важливим тому, що заробітна плата є основним джерелом доходів громадян і тільки до таких доходів застосовується соціальна пільга. Аналізуючи вищенаведені графіки, встановлено, що частка ПДФО в заробітній платі поступово збільшилась від 11,11% у 2010 р. до 12,29% у 2014 р. за рахунок зниження темпів зростання доходів населення і

Таблиця 1

Розрахунок податкового навантаження ПДФО на доходи громадян в Україні за період 2010–2014 рр.

Показник	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Податкові надходження ПДФО, млн грн	51029,3	60224,5	68092,4	72151,1	75202,9
Темп зростання податкових надходжень ПДФО, %	114,7	118,0	113,1	106,0	104,2
Доходи населення, що підлягають оподаткуванню:	677325	787637	880253	953825	961098
заробітна плата, млн грн	459153	521066	593213	633737	611656
прибуток та змішаний доход, млн грн	161214	198512	212420	240871	257426
доходи від власності (одержані), млн грн	56958	68059	74620	79217	92016
Темп зростання доходів населення, %	124,9	116,3	111,8	108,4	100,8

випереджаючого темпу зростання податкових надходжень за аналізований період, що говорить про збільшення податкового навантаження. Поступове збільшення частки ПДФО в доходах громадян України у соціальному плані незначною мірою погіршує добробут малозабезпечених і незахищених верств населення. Збільшення податкового навантаження на фізичних осіб у перспективі спричинить зменшення заощаджень, платоспроможного попиту, реальних доходів платників податків, що може призвести до уповільнення розвитку виробництва і в результаті до зменшення податкової бази.

Нерівномірність податкового навантаження на доходи фізичних осіб призводить до соціального напруження і загострення відносин в суспільстві, оскільки у заможних громадян після сплати податків залишаються значні кошти, а у малозабезпечених сума, менша за прожитковий мінімум. Крім суми сплачених податків громадян, на податкове навантаження впливає ще і розмір їх доходів [5, с. 161].

Використання податкової соціальної пільги покликане вирішувати проблему збільшення рівня податкового навантаження на доходи громадян, які в першу чергу залежать від розміру заробітної плати, прожиткового мінімуму, що має безпосереднє відношення до доходів фізичних осіб, а також від величини податкових вилучень і від матеріального добробуту.

Саме податкові пільги відіграють регулюючу роль в особистому прибутковому оподаткуванні та забезпечують додержання принципу соціальної справедливості, тобто соціальної підтримки малозабезпечених платників податків. Застосування податкових пільг дозволяє регулювати податкове навантаження на малозабезпечені верстви населення, підвищити споживчу платоспроможність, збільшити ту частину доходів, яка йде на заощадження. У той же час актуальним є питання ефективного використання пільг, оскільки вони порушують принцип однакового підходу до платників податків, сприяють ухиленню від податків, зменшують надходження до бюджету та призводять до значних втрат [5, с. 161].

Податкова соціальна пільга застосовується до доходу, нарахованого на користь платника податку протягом звітного податкового місяця як заробітна плата (інші прирівняні до неї відповідно до законодавства виплати, компенсації та винагороди), якщо його розмір не перевищує суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень. У ст. 169 ПКУ передбачено розмір податкової соціальної пільги – 100%, 150% і 200%. Важливо зазначити, що у випадку, коли сума податкової соціальної пільги перевищує розмір нарахованої заробітної плати, податок на доходи фізичних осіб не справляється, однак із заробітної плати обов'язково стягується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [6].

Аналіз виконаних розрахунків свідчить, що реальні доходи громадян виражені у вигляді заробітної плати у 2014 році на 50,1% більше, ніж граничний розмір заробітної плати, який дає право на податкову соціальну пільгу, тоді як

Таблиця 2

Динаміка середньої заробітної плати та величини доходу, що дає право на соціальну пільгу

Показник	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Середня заробітна плата, грн	2239	2633	3026	3265	3480
Величина доходу, що дає право на пільгу, грн	1220	1320	1500	1610	1710
Темп зростання заробітної плати, %	117,5	117,6	114,9	107,9	106,6
Темп зростання величини доходу, що дає право на пільгу, %	129,8	108,2	113,6	107,3	106,2

Таблиця 3

Результат застосування податкової соціальної пільги та її вплив на платоспроможність громадян за період 2010–2014 рр.

Рік	Граничний розмір доходу, грн	Мінімальна заробітна плата, грн	Прожитковий мінімум, грн.	Дохід, що залишився після оподаткування без застосування ПСП, грн	Дохід, що залишився після оподаткування з урахуванням ПСП			Різниця між доходом, що залишився після оподаткування без застосування ПСП та при її застосуванні, грн		
					100%	150%	200%			
2010	1220,00	869,00	825,00	712,06	777,23	809,82	837,72	65,18	97,76	125,66
2011	1320,00	941,00	894,00	771,06	841,63	876,92	907,12	70,58	105,86	136,07
2012	1500,00	1073,00	1017,00	879,22	959,69	999,93	1034,37	80,48	120,71	155,16
2013	1610,00	1147,00	1108,00	939,85	1025,88	1068,89	1105,71	86,02	129,04	165,86
2014	1710,00	1218,00	1176,00	998,03	1089,38	1135,05	1174,15	91,35	137,03	176,12

у 2010 році ця величина складала 45,5%. Дані таблиці підтверджують, що темпи зростання цих показників кожного року слабшають, при тому граничний розмір заробітної плати, який дає право на застосування податкової соціальної пільги, має більш помітний спад у порівнянні з середньорічною заробітною платою. Така тенденція є негативною, оскільки кількість працівників, які мають право на застосування податкової соціальної пільги, є невеликою і з кожним роком зменшується. Отже, роль податкової соціальної пільги як інструмента державного регулювання соціальних і економічних процесів слабшає.

Розрахуємо на основі методики визначення податкової соціальної пільги (ПСП) на скільки зменшиться дохід після оподаткування у осіб, яким така пільга надається, у розмірі 100%, 150% і 200% і прослідкуємо її вплив на платоспроможність фізичних осіб (табл. 3).

Вищенаведені розрахунки демонструють дохід фізичних осіб, що мають право на отримання соціальної пільги, при різних умовах:

- 100% пільга – з 65,18 грн у 2010 р. до 91,35 грн у 2011 р.;
- 150% пільга – з 97,76 грн у 2010 р. до 137,03грн у 2014 р.;
- 200% пільга – з 125,66 у 2010 р. до 176,12 грн у 2014 році.

Як засвідчують дані, в Україні простежується абсурдна ситуація: у громадян, які отримують мінімальну заробітну плату, навіть з урахуванням 200% пільги, залишається дохід, який з кожним роком меншає по відношенню до прожиткового мінімуму (101,54% – у 2010 р., 101,47% – у 2011 р., 101,71% – у 2012 р., 99,79% – у 2013 р., 99,84% – у 2014 р.).

Протягом аналізованого періоду відбулися позитивні зміни за рахунок зрівняння величини прожиткового мінімуму і мінімальної заробітної плати, але у громадян, які отримують мінімальну заробітну плату, після сплати податків, у кінцевому результаті, все одно залишається сума менша за прожитковий мінімум. Прийняттям Податкового кодексу України не було внесено особливих змін щодо методики визначення і механізму надання податкової соціальної пільги. Усе це говорить про те, що в Україні податкова система спрямована на вирішення фіскальних проблем за рахунок оподаткування навіть тих доходів, які необхідні для забезпечення мінімальних життєвих потреб з одночасним зниженням податкового навантаження на доходи, що мають значний розмір [5, с. 165].

Висновки. Базуючись на вищенаведених розрахунках і доводах, можна констатувати, що застосування соціальної пільги не виправдовує себе на практиці, не вирішує питання підвищення платоспроможності фізичних осіб, що призводить до скорочення індивідуального споживання та заощадження, а також частково не відповідає принципу соціальної справедливості, так як проблема диференціації населення за рівнем отриманих доходів у цьому контексті залишається не вирішеною. Також у нашій країні спостерігається негативній процес перекладання частки зобов'язань підприємств у вигляді податкового навантаження, на фізичних осіб, що через низький рівень заробітної плати і невідповідний рівень життя населення є фатальним. Навіть намічені незначні позитивні зрушення ускладнюються існуванням зростаючого рівня інфляції, що суттєво погіршує якість життя малозабезпечених верств населення і вимушує існувати на примітивному рівні, не маючи змоги задовольнити першочергові життєві потреби, що безпосередньо впливає на професійні здібності індивідуума, його фізичний і моральний стан.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Григоренко В. Вплив податкового навантаження на фінансовий потенціал території // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 120-124.
2. Дропа Я., Чабан І. Податкове навантаження та його вплив на економіку України // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 213-218.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //zakon.rada.gov.ua.
4. Помулєва В. Соціальна ефективність податкових пільг в оподаткуванні доходів фізичних осіб // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3. – С. 223-227.
5. Славкова А. Оптимізація податкового навантаження та пільгове оподаткування в контексті зміцнення фіскального значення податку на доходи фізичних осіб // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – Вип. 20. – С. 156-174.
6. Сомова В. Аналіз рівномірності розподілу податкового навантаження на фізичних осіб // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 284-288.

УДК 336.7

Стегнієнко М.О.
аспірант кафедри банківської справи
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ІСНУЮЧИХ ПОГЛЯДІВ НА ПОНЯТТЯ «СИСТЕМНО ВАЖЛИВІ БАНКИ»

SYSTEMATIZATION OF AVAILABLE VIEWS ON THE CONCEPT OF DEFINITION OF SYSTEMICALLY IMPORTANT BANKS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто системно важливі банки як ключові елементи, які впливають на стійкість фінансової системи та економіки різних країн світу. З метою дослідження першопричин цього явища було простежено розвиток поняття системно важливих банків в історичній ретроспективі, розкрито основні етапи та виокремлено ключові елементи системно важливих банків. Систематизовано існуючі погляди щодо визначення системно важливих банків.

Ключові слова: системно важливі банки, концентрація капіталу, диверсифікація капіталу, системний ризик, ефект «зараження».

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены системно значимые банки как ключевые элементы, влияющие на устойчивость финансовой системы и экономики различных стран мира. С целью исследования первопричин этого явления было прослежено развитие понятия системно значимых банков в исторической ретроспективе, раскрыты основные этапы и выделены ключевые элементы системно значимых банков. Систематизированы существующие точки зрения относительно системно значимых банков.

Ключевые слова: системно значимые банки, концентрация капитала, диверсификация капитала, системный риск, эффект «заражения».

ANNOTATION

The paper examines systemically important banks as key elements that impact on the stability of the financial system and economy as a whole. The research uses methods of evaluation, analysis, comparison and synthesis. In this work, we trace the development of the concept of systemically important banks; name the key elements of systemically important banks. We systematize existing views on the definition of systemically important banks.

Keywords: systemically important banks, concentration of capital, diversification, systemic risk, «contagion».

Постановка проблеми. Питання виокремлення системно важливих банків набуло особливої актуальності під час кризи 2008–2009 рр., коли проблеми декількох великих учасників фінансової системи США спричинили порушення вибудованих взаємозв'язків та спровокували потрясіння різних секторів фінансового ринку. З метою недопущення такої ситуації в майбутньому світові фінансові організації разом з наглядовими органами держав розпочали пошук уніфікованого механізму виявлення системно важливих банків у світових і національних банківських системах та розробку стандартизованого законодавства для цих установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світовій теорії та практиці проблемам виокремлення системно важливих банків займаються зарубіжні та вітчизняні дослідники. Серед зарубіжних учених доцільно виділити праці С.А. Айвазяна, І.К. Андрієвської, Джу, Е. Енса, Р. Коннолі, С.Я. Пака, Г.І. Пенікаса, Х.С. Роха, Е. Шуінарда, Раяна, Сеговіано, Тарашова, Хуанга та ін.

Питання системно важливих банків за умов посилення фінансової нестабільності та ролі центральних банків в забезпеченні їх стійкості висвітлено в працях вітчизняних учених: І.В. Бєлової, І.І. Д'яконової, О.І. Кірєєва, В.В. Лавренюка, В.І. Міщенка, Р.М. Набока, С.В. Науменкової, К.В. Парипи, А.А. Пересади, М.І. Савлука, М.І. Самсонова, А.І. Степаненка, О.М. Христофорова, А.П. Яценюка та ін. Крім того, значну роль у вивченні системно важливих банків відіграють документи Базельського комітету з банківського нагляду, Ради з фінансової стабільності, Міжнародного валютного фонду та нормативи центральних банків країн світу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що проблемі виокремлення та регулювання системно важливих банків в умовах глобальної фінансової нестабільності приділяється посилена увага, багато питань залишається без відповіді. Зокрема, в економічній літературі відсутній уніфікований погляд на визначення сутності системно важливих банків.

Мета статті полягає в систематизації існуючих поглядів на визначення системно важливих банків для більш повного розуміння причин появи загроз для економіки результаті діяльності цих установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Системно важливі банки відіграють провідну роль у функціонуванні фінансової системи на рівні держави та світової економіки. Дане явище пояснюється тим, що великі фінансові установи мають більше можливостей створити інноваційний продукт, який отримає визнання у всьому світі, та максимально задовольнить зростаючі потреби клієнтів. Однак, зважаючи на збільшення питомої ваги активів системних банків у банківській системі країни, у наглядових органів виникає необхідність створення відповідного законодавства з метою забезпечення стійкості та розробки дієвого механізму обме-

ження поширення можливих негативних явищ, які виникають внаслідок банкрутства або нестабільності системно важливих банків та впливають на реальний сектор економіки.

Розкриття сутності системно важливих банків вважаємо за доцільне почати з окреслення передумов виникнення установи, яка має системну важливість для економіки, що сприятиме як формуванню теоретичної бази та понятійного апарату наукового дослідження, так і з'ясуванню місця системно важливих банків у фінансовій системі країни.

Системно важливі банки в різних країнах світу утворювались трьома різними шляхами. Одні банки стали системними за рахунок розвитку самого банку: концентрації активів у банківській системі та створення розгалуженої філіальної мережі (Україна, ПАТ «Ощадбанк»). Інші банки набували системного значення завдяки банківським об'єднанням: банківським холдингам та банківським групам. Але в історії системних банків існує ще й третя група, у якій системно важливим банком є банк-кастодіан (Сінгапур). Банк-кастодіан (custodian) – банк, який забезпечує відповідальне зберігання та управління цінними паперами за дорученням своїх клієнтів, а також може надавати інші послуги, включаючи кліренс, управління грошовими операціями, кредитування в іноземній валюті та у формі цінних паперів [1].

Відповідно до законодавства України, банківською холдинговою компанією (bank holding company) є фінансова холдингова компанія, сукупне середньоарифметичне значення активів банків – учасників банківської групи якої за останні чотири звітних квартали становить не менше 50% сукупного розміру середньоарифметичних значень активів усіх фінансових установ, що входять до цієї групи, за цей період [2].

Іншим видом банківських об'єднань є банківська група. Згідно з Положенням про порядок ідентифікації та визнання банківських груп, під банківською групою (banking group) варто розуміти групу юридичних осіб, які мають спільного контролера, що складається: 1) з материнського банку та його українських та іноземних дочірніх та/або асоційованих компаній, які є фінансовими установами; 2) з двох або більше фінансових установ, в якій банківська діяльність є переважною [2].

Розрізняють наступні види банківських груп: а) міжнародна банківська група – група фінансових установ, пов'язаних відносинами контролю, діяльність якої представлена більше ніж в одній країні та яка підлягає нагляду на консолідованій основі з боку іноземного органу нагляду; б) іноземна банківська група – група, яка є частиною міжнародної банківської групи; в) національна банківська група – банківська група, яка не є частиною міжнародної банківської групи [3].

Зауважимо, що всі глобальні системно важливі банки є частиною банківських/фінансових груп або банківських холдингових компаній. Така ситуація співвідносна і для України, системно важливі банки якої представлені банківськими групами ПАТ «КБ «ПриватБанк», ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «КБ «Укрсоцбанк», ПАТ «КБ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «КБ «Дельтабанк», ПАТ «КБ «Сбербанк Росії» та міжнародною фінансовою групою BNP Paribas ПАТ «УкрСибБанк».

У сучасній зарубіжній економічній літературі зустрічаються різні тлумачення дуже великих банків, які часто називають «занадто великими, щоб збанкротувати» (too big to fail), «занадто системними, щоб збанкротувати» (too systemically to fail), «занадто взаємопов'язаними, щоб збанкротувати» (too interconnected to fail), «занадто важливими, щоб збанкротувати» (too important to fail) та «занадто великими, щоб бути врятованими урядом» (Too-Big-To-Save). Кожне з цих визначень пояснює окремі причини для посилення наглядових вимог за діяльністю системно важливих банків та надання підтримки урядом внаслідок погіршення діяльності або банкрутства банків.

Відповідно визначенню С. Зоу, «занадто великий, щоб збанкротувати» (too big to fail) – це фінансовий інститут, який володіє значною долею ринку та має таку кількість економічних зв'язків, що його банкрутство матиме катастрофічні наслідки для світової економіки та/або для економіки окремої країни [4].

Розглядаючи вплив великих фінансових інститутів на економіку, Хі Су Рох та Сан Ян Пак пропонують поняття «занадто важливі, щоб збанкротувати» (too important to fail), при цьому зміщують акцент з розміру фінансової установи на взаємопов'язаність цього банку з великою кількістю важливих банків, яка може поставити під загрозу всю фінансову систему [5].

Розкриваючи поняття «занадто системного, щоб збанкротувати» банку (too systemically to fail), Ерік Раджан наголошує на тому, що це установа, активи якої є диверсифікованими, тобто розподіленими на фінансовому ринку між великою кількістю інших установ з метою мінімізації ризиків. У процесі виходу з ринку така фінансова установа може стати причиною «зараження» проблемними ресурсами для інших банків і тим самим спровокувати запуск негативних процесів в економіці [6].

Окреслюючи поняття «занадто взаємопов'язаного, щоб збанкротувати» фінансового інституту (too interconnected to fail) – це така фінансова установа, яка не вирізняється особливим розміром, проте виступає основним контрагентом на ринку і пропускає через себе велику кількість різних фінансових потоків, утворюючи навколо себе мережу із багатьох фінансових інститутів [7].

Відомий спеціаліст в області регулювання банківської діяльності В. Ахарія розглядає системно важливі банки з точки зору бан-

ківських об'єднань кількох невеликих та пов'язаних між собою добре диверсифікованими ресурсними портфелями установ, які разом приймають участь у різних інвестиційних проектах, тим самим наражаючи один одного на ефект «зараження» низько ліквідними активами [8].

Розглядаючи рівень ВВП деяких країн світу та порівнюючи його з розміром активів найбільших банків, які здійснюють діяльність у цих країнах, виникає необхідність розкриття системно важливих банків з точки зору можливостей уряду підтримати великі банки під час кризи. Відповідно до емпіричних досліджень, активи найбільшого банку в Ірландії під час кризи 2007–2009 рр. перевищували ВВП Ірландії майже в 2,5 рази, а активи найбільшого банку Люксембургу у 2014 р. (Deutsche Bank Luxembourg) перевищували ВВП Люксембургу в 1,63 рази (рис. 2). Отже, банки стають занадто великими, щоб бути підтриманими урядом під час кризи, бо для порятунку такого банку, навіть при акумулюванні всіх можливих наявних ресурсів уряду, коштів буде недостатньо [9; 10; 5, с. 3].

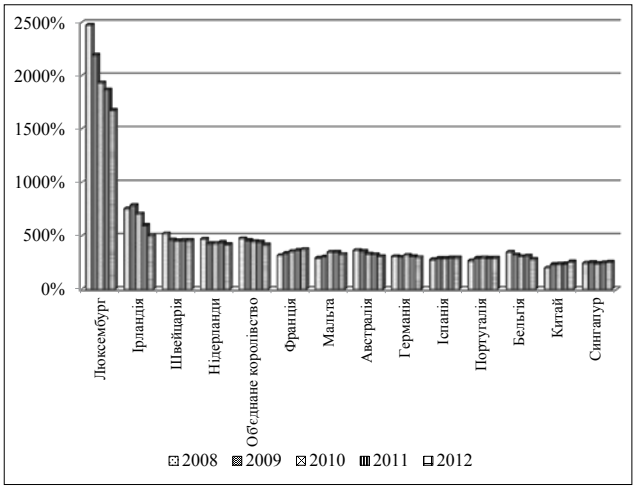


Рис. 1. Співвідношення сукупних активів банківської системи до ВВП відповідних країн світу [11]

Відзначаючи значне перевищення банківського сектору над виробленим в країні річним ВВП, вважаємо за потрібне акцентувати увагу та тому, що порятунок цієї фінансової установи за представлених умов не є можливим.

Окрім вітчизняних та зарубіжних вчених, розробку підходів до визначення системно важливих банків здійснюють Базельський комітет з банківського нагляду, Рада з фінансової стабільності, Міжнародний валютний фонд (через системний ризик).

Базельський комітет з банківського нагляду визначає системно важливі фінансові інститути як інститути, банкрутство або незначне погіршення діяльності яких через їх розмір, складність та взаємопов'язаність призведе до значних втрат для фінансової системи та економіки в цілому [12].

З точки зору Ради з фінансової стабільності, під системно важливими фінансовими установами варто розуміти установи, що характеризуються суттєвим обсягом і складністю операцій, системною пов'язаністю та складною замінністю, а порушення чи диспропорції в їх діяльності можуть призвести до значних збитків для фінансової системи та економіки в цілому [13, с. 6].

Відповідно до методики Міжнародного валютного фонду, системно важливим банком є банк, діяльність якого може спровокувати ризик порушення процесу надання фінансових послуг, що призведе до погіршення функціонування частини чи всієї фінансової системи, та становить загрозу негативних наслідків для реального сектору економіки [14, с. 31].

А. Жуков під системно важливими фінансовими інститутами розуміє фінансові установи, які характеризуються суттєвим об'ємом та складністю операцій, системною взаємопов'язаністю, складнощами заміни [15].

У своїх дослідженнях П. Прает розкриває поняття системно важливого банку як фінансової установи, неплатоспроможність або нездатність функціонувати належним чином якої буде мати істотний негативний вплив на фінансову систему [16, с. 3].

Ф. Алєскеров, Г.І. Пенікас, І.К. Андрієвська, Д.В. Григор'єв, Н.П. Львов, Е.С. Малков, О.О. Нікітін доповнюють визначення П. Праета і характерезують системно важливий банк як велику кредитну організацію, істотне погіршення стану або банкрутство якої може спричинити серйозні проблеми у фінансовій системі, що негативно позначиться на реальному секторі економіки [17, с. 26].

Е цьому ж контексті визначає системно важливі банки Я. Анвар – як банк, неплатоспроможність або нездатність функціонувати належним чином якого можуть спричинити фінансову кризу при прямій дії або слугувати спусковим механізмом для поширення шоків [18, с. 1].

С. Науменкова та В. Міщенко пропонують розуміти під системно важливими банки, які внаслідок зміни певної сукупності внутрішніх і зовнішніх чинників можуть призвести до накопичення диспропорцій та негативно вплинути на фінансову стабільність [19, с. 3].

На взаємопов'язаності банків, що визначає суть системно важливих банків, акцентують увагу Хі Су Рох та Сан Ян Пак, підкреслюючи, що системно важливі банки – це банки, взаємопов'язаність яких з великою кількістю важливих банків може поставити під загрозу всю фінансову систему [5].

Схоже визначення пропонує В. Новікова, визначаючи системно важливі банки як великі, тісно пов'язані з іншими банки, вихід з ринку яких може завдати значні збитки економіці [20, с. 33].

Для уточнення змісту системно важливих банків вважаємо за необхідне розглянути їх

Таблиця 1

Визначення системно важливих банків урядами країн світу

Країна	Визначення
Гонконг [21]	Системно важливі банки – це фінансові інститути такої важливості, які в стані нежиттєздатності спроможні мати значний негативний вплив на глобальну (G-SIBs) або національну фінансову систему (D-SIBs). Системно важливі банки – це такі фінансові інститути, які у випадку погіршення стану або нежиттєздатності здатні спричинити серйозні перебої у фінансовій системі та економіці
Китай [22]	Системно важливі банки – це банки, які мають таке значення, що крах або тяжке становище яких можуть стати причиною серйозних порушень фінансової системи та в кінцевому рахунку всієї економіки
Австралія [23, с. 8]	Системна важливість має бути визначена з точки зору потенційних наслідків банкрутства банку на економіку, а не самого ризику настання банкрутства
Україна [2]	Системно важливий банк – (systemically important bank; systemic bank) – банк, неможливість функціонування якого спричиняє значний вплив на функціонування банківської системи в цілому
Канада [24]	Національні системно важливі банки (D-SIBs) – це банки, банкрутство яких має згубні наслідки для функціонування канадської фінансової системи та економіки

трактування урядами Гонконгу, Китаю, Австралії, Канади та України (табл. 1).

Таким чином, документи Базельського комітету з банківського нагляду, ЄС, Ради з фінансової стабільності та провідних консалтингових агенцій слугують основою для розробки власного законодавства різними країнами світу. А уряди країн, в свою чергу, враховуючи вплив внутрішніх та зовнішніх факторів, а також ґрунтуючись на емпіричних даних, отриманих в результаті аналізу системно важливих банків, розробляють власні нормативи та рекомендації.

Висновки. Базуючись на вищерозглянутих нами поглядах щодо визначення системно важливого банку, можна сказати, що такі банки є ключовими елементами фінансової системи будь-якої країни світу.

Кризові явища в банківській системі України, які почалися у 2008 р. та набули нового розвитку у 2014–2015 рр., загострили проблему своєчасного виявлення та зниження негативного впливу системно важливих банків на економіку країни. Так, збитки банківської системи України станом на 1 липня 2015 р. разом з неплатоспроможними банками сягнули 81 974 млн. грн., що склало 5,5% сукупних активів банківської системи України, не скоригованих на резерви за активними операціями, а обсяг виданих кредитів НБУ за шість місяців 2015 р. склав 16 812 млн. грн. Тому превентивні дії щодо виокремлення системно важливих банків та посилення вимог до них є необхідною умовою забезпечення стійкості банківської системи кожної країни світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / [С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова] ; Центр наукових досліджень Національного банку України. – К. : Знання, 2011. – 504 с.
2. Про банки і банківську діяльність : Закон України № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123655&cat_id=123321.
3. Про затвердження Положення про порядок ідентифікації та визнання банківських груп : Постанова Правління Національного банку України від 9 квітня 2012 р. № 134 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0708-12.
4. Zhou C. Are Banks Too Big to Fail? Measuring Systemic Importance of Financial Institutions / C. Zhou // International Journal of Central Banking. December 2010.
5. Hee Su Roh, Sun Young Park "Too-Important-To-Fail (TITF) Implicit Guarantee with a Limited Fiscal Backstop May" / Roh Su Hee, Park Young Sun // Social Science Research Network. – 2015. – 46 p. [Electronic resource]. – Available from : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2614258.
6. Rajan Eric, Raghuram G. Too Systemic to fail: Consequences, Causes, and Potential Remedies [Electronic resource] / Eric Rajan, G. Raghuram //Gleacher Distinguished Service Professor of Finance at the University of Chicago's Booth School of Business to the Senate Banking Committee Hearings. – May 6th 2009. – 8 p. [Electronic resource]. – Available from : http://www.bis.org/events/conf090625/rajanpaper1.pdf.
7. Bernanke, Ben S "Financial reform to address systemic risk" Speech by Mr Ben S Bernanke, Chairman of the Board of Governors of the US Federal Reserve System, at the Council on Foreign Relations, Washington DC, USA. March 10th 2009 [Electronic resource]. – Available from : http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20090310a.htm.
8. Acharya, V. Too Many to Fail – An Analysis of Time-inconsistency in Bank Closure Policies / V. Acharya, T. Yorulmazer // Bank of England. Working Paper 319. – March, 2006. – 42 p. [Electronic resource]. – Available from : http://pages.stern.nyu.edu/~sternfin/vacharya/public_html/acharya_yorulmazer_bank_closures.pdf.
9. Luxembourg Banks Insights 2014 [// Financial services KPMG [Electronic resource]. – Available from : http://www.kpmg.com/LU/en/IssuesAndInsights/Articlespublications/Documents/Luxembourg-Banks-Insights-2014-09-05.pdf.
10. Gross domestic product 2014. [Electronic resource]. – Available from : http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf.
11. Bank Assets (As % Of GDP. [Electronic resource]. – Available from : http://www.helgilibrary.com/indicators/index/bank-assets-as-of-gdp.
12. Addressing SIFIs // Financial Stability Board (FSB) [Electronic resource]. – Available from : http://www.financialstabilityboard.org/

what-we-do/policy-development/systematically-important-financial-institutions-sifis/.
13. Обзор деятельности Совета по финансовой стабильности. Центральный банк Российской Федерации. Март 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab/ODSFS_01032013.pdf?pid=fin_stab&sid=ITM_54539.
14. Guidance to assess the systemic importance of financial institutions, markets and instruments: initial considerations – background paper. Report to the G–20 Finance Ministers and Central Bank Governors / IMF, BIS, FSB. – October 2009 [Electronic resource]. — Available from : http://www.imf.org/external/np/ g20/pdf/100109a.pdf.
15. Глосарій Центрального банку Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cbr.ru/ireception/terms_dfs_3.pdf.
16. Praet Peter Macro-prudential and financial stability statistics to improve financial analysis of exposures and risk transfers / Peter Praet // Fifth ECB Conference on Statistics, Frankfurt. – 22-23 April 2010/. – 14 p. [Electronic resource]. – Available from : http://www.ecb.europa.eu/events/pdf/conferences/stats_conf/101019_session1_praet.pdf?ebf45c17e-7b90a5c4d98d21196eeba61.
17. Алескеров Ф.Т. Анализ предложений по регулированию глобальных системно значимых банков / [Ф.Т. Алескеров, Г.И. Пеникас, И.К. Андриевская, Д.В. Григорьев, Н.П. Львов, Е.С. Малков, А.А. Никитин] // Банковское дело. – 2011. – № 11. – С. 26–29 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.hse.ru/data/2011/11/02/1269370751/BD11_GSIBs_final.pdf.
18. Yaseen Anwar: Managing Systemically Important Financial Institutions (SIFIs) / Anwar Yaseen// Speech by Mr. Yaseen Anwar, Governor of the State Bank of Pakistan, at the second meeting of the Financial Sta bility Board (FSB) Regional Consultative Group for Asia, Kuala Lumpur. – 2012 (14 May) [Electronic resource].– Available from : http://www.bis.org/review/r120615k.pdf.
19. Міщенко В.І. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий економічний простір : зб. наук. праць. – Львів, 2014. – Вип. 1(105). – С. 186–196.
20. Новикова В. Функционирование и регулирование системно значимых банков в Республике Беларусь / В. Новикова// Банковский весник. – 2013. – № 8. – С. 33–38 [Электронный ресурс].– Режим доступа : http://www.nbrb.by/bv/cont.asp?id=9879.
21. Frequently Asked Questions on Systemically Important Banks (SIBs) [Electronic resource]. – Available from : http://www.hkma.gov.hk/media/eng/doc/key-information/press-release/2015/20150316e3a2.pdf.
22. Systemically Important Authorized Institutions (SIBs) [Electronic resource]. – Available from : http://www.hkma.gov.hk/eng/key-functions/banking-stability/sibs.shtml.
23. Domestic systemically important banks in Australia, 2013. [Electronic resource]. – Available from : http://www.apra.gov.au/adi/Publications/Documents/Information-Paper-Domestic-systemically-important-banks-in-Australia-December-2013.pdf.
24. Minister of Finance underscores the importance of ensuring Canada's financial system remains strong. – August 1, 2014 – Ottawa, Ontario – Department of Finance [Electronic resource]. – Available from : http://www.fin.gc.ca/n14/14-099-eng.asp.

УДК 336.22 (477)

Степанова Д.С.
аспірант кафедри фінансів
Приватного вищого навчального закладу
«Європейський університет»

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

SOCIO-ECONOMIC EFFECTS OF TAX ADMINISTRATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті представлено авторське визначення соціально-економічних ефектів адміністрування податків, надано їх аналітичну оцінку по відповідних групах показників. Запропоновано інтегральний індекс соціально-економічних ефектів адміністрування податків, аналіз динаміки якого дозволив виявити вплив позитивних та негативних чинників на ефективність адміністрування податків в Україні.

Ключові слова: податок, адміністрування податків, економічна ефективність, фіскальна ефективність, соціально-економічні ефекти адміністрування податків.

АННОТАЦИЯ

В статье представлено определение социально-экономических эффектов администрирования налогов, представлена их аналитическая оценка по соответствующим группам показателей. Предложен интегральный индекс социально-экономических эффектов администрирования налогов, анализ динамики которого позволил выявить влияние положительных и негативних факторов на эффективность администрирования налогов в Украине.

Ключевые слова: налог, администрирование налогов, экономическая эффективность, фискальная эффективность, социально-экономические эффекты администрирования налогов.

ANNOTATION

In the article the author determine the socio-economic effects of tax administration, given their analytical assessment on relevant groups of indicators. An integral index of socio-economic effects of tax administration, analysis of the dynamics which revealed the impact of positive and negative factors on the effectiveness of tax administration in Ukraine.

Keywords: tax, tax administration, economic efficiency, fiscal efficiency, socio-economic effects of tax administration.

Постановка проблеми. В останні роки податкова система Україна проходить черговий етап реформування, і на цьому етапі ставляться вже інші завдання порівняно з попередніми періодами. Якщо в перші роки у становленні і функціонуванні податкової системи першочерговими цілями було становлення податкового законодавства, то на сучасному етапі відбувається зміна цільових орієнтирів у бік якісного поліпшення, підвищення ефективності податкової системи, у першу чергу завдяки ефективній організації діяльності податкових органів. Здійснення державою своїх повноважень в частині оподаткування проводиться системою адміністрування податків, яке покликане забезпечити надходження платежів належного обсягу та у належні законодавством строки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних умовах соціально-економічних трансформацій адміністрування податків є одним із основних механізмів наповнення дохідної частини державного бюджету. Різні аспекти проблематики адміністрування податків розглядалися у численних працях зарубіжних і вітчизняних науковців, таких як К. Бардола, Л. Думан, А. Маршал, Дж. Кейнс, Й. Кулішер, Е. Селігмен, А. Сміт, Р. Струм, І. Янжул, В. Андрущенко, В. Мельник, Д. Серебрянський, В. Суторміна, І. Тарасов, Д. Черник, К. Швабій та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у сучасній економічній літературі не знайшли достатнього відображення дослідження фіскальних ефектів адміністрування податків та методів їх підвищення. Гострий дефіцит державного бюджету України вимагає підвищення фіскальної ефективності вітчизняної податкової системи, зокрема у сфері адміністрування податків.

Метою статті є визначення та оцінка соціально-економічних ефектів адміністрування податків в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Адміністрування податків є одним із основних елементів ефективного функціонування податкової системи та економіки держави. Ефективність податкової системи обумовлена повнотою виявлення джерел доходів з метою обкладення їх податками та мінімізацією витрат по їх мобілізації та обов'язки сплаті. Основу ефективно організованої податкової системи визначають: правильність нарахування податків, своєчасність їх сплати, неможливість ухилення від оподаткування. Ефективна організація процесів оподаткування повинна визначати такий порядок нарахування і сплати податків, за якого не будуть страждати ні інтереси держави при наповненні бюджету, ні інтереси платників податків з метою стимулювання їх розвитку.

Окремі довідники дають визначення абсолютної ефективності як «економічної ефективності, що оцінюється співвідношенням отриманого ефекту до всієї суми витрат», а поняття «ефективний» трактують як такий, що «призводить до потрібних результатів, наслідків, дає найбільший ефект, або викликає ефект» [1, с. 379]. З позиції податкового менеджменту можна визначити такі критерії ефективності [2, с. 76]:

- досягнення економічного або соціального ефекту в державі;
- позитивне співвідношення корисного результату від податкових рішень затратами на його отримання;
- вирішення завдань податкової політики;
- відповідність національного оподаткування світовим стандартам;
- покращення суспільного ставлення до оподаткування.

На нашу думку, фіскальні ефекти адміністрування податків необхідно розглядати у широкому та вузькому сенсах. У вузькому сенсі це, у першу чергу, здатність забезпечувати своєчасні і в повному обсязі податкові надходження до бюджету, тобто бюджетоутворюючі ефекти. Але бюджетоутворюючі ефекти напряму залежать від податків, які стягуються від прибутку підприємств та доходів фізичних осіб. Отже, оптимальний розвиток підприємств, підвищення добробуту населення має бути теж функцією адміністрування податків. Тому у широкому сенсі фіскальні ефекти – це сукупність як бюджетоутворюючих, так і соціально-економічних ефектів адміністрування податків.

Фіскальні ефекти адміністрування податків найбільше виявляються у такому:

- забезпечують державі можливість впливу на економічні процеси (ділову й інвестиційну активність, нагромадження капіталу, сукупне споживання);
- дають можливість встановлення прямої залежності між доходами платника і податковими відрахуваннями до бюджету (чим реалізується принцип справедливості, хоч велике значення має підхід до градації податкових ставок; справедливість прямого оподаткування не є аксіомою, вона реалізується через відповідну податкову шкалу);
- здійснюють розподіл податкового тягаря таким чином, що платники з більш високими доходами сплачують до бюджету податків більше порівняно з платниками, які мають нижчі доходи (більш ефективно реалізується за умови використання прогресивної шкали податкових ставок).

В англомовній фінансовій літературі для означення загального впливу податків на економіку і соціальну сферу існує спеціальний термін «incidence of taxation», якому немає аналога в українській мові. В перекладі ємне за змістом поняття передає ціла фраза «соціально-економічна сфера дії оподаткування». Дане поняття включає перекладання податків, сукупність породжуваних податками ефектів, величину податкового навантаження та його розподіл між платниками.

Можна охарактеризувати фактори соціально-економічних ефектів адміністрування податків як чинники, які виявляються у конкретному прояві механізму оподаткування, характерних для країни [3, с. 22-24]:

- особливості соціально-економічного розвитку держави;
- тип економічної політики держави та ступінь її соціалізації;
- пріоритети держави в регулюванні рівня життя населення;
- роль держави та підприємств в його регулюванні;
- систему індикаторів рівня життя населення;
- функціональні можливості податків;
- роль податкової політики у системі заходів державного регулювання;
- тип, модель та систему методів та інструментів податкової політики;
- організаційне забезпечення соціально та економічно ефективної податкової політики.

Соціально-економічні ефекти першочергово залежать від пріоритетів держави щодо поліпшення рівня життя населення відповідними засобами оподаткування, серед яких варто розрізняти такі, як:

- боротьба з бідністю;
- підвищення добробуту населення як складової рівня життя населення чи поліпшення окремих його складових;
- поєднання обох вищенаведених напрямів.

Таким чином, до основних соціально-економічних ефектів адміністрування податків можемо віднести такі:

- підвищення якості обслуговування платників податків;
- зниження трансакційних витрат для підприємств на виконання вимог податкового законодавства;
- погодження інтересів усіх суб'єктів адміністрування;
- посилення соціальної відповідальності бізнесу та фізичних осіб.

Підвищення якості обслуговування платників податків означає в першу чергу створення максимально комфортних умов суб'єктам господарювання для виконання ними обов'язку зі сплати податків і зборів.

Зниження трансакційних витрат для підприємств на виконання вимог податкового законодавства означає спроможність оплатити податки та здати податкову звітність у зручний для них час, в комфортних умовах.

Погодження інтересів всіх суб'єктів адміністрування – це одночасне та максимальне зростання податкових доходів бюджету, збільшення державних витрат соціального характеру, поліпшення загального рівня життя населення та окремих його складових (доходів, споживання, рівня добробуту та ін.).

Посилення соціальної відповідальності бізнесу та фізичних осіб означає добросовісну сплату податків (своєчасно та у повному обсязі), виконання діючого законодавства.

Отже, викликані адмініструванням податків ефекти можуть позначитися не тільки на розмірах бюджету, а й на соціально-економічних

процесах, віддалених від конкретного місця і часу адміністрування.

Вважаємо, що такий соціально-економічний ефект адміністрування податків як підвищення якості обслуговування платників податків може бути оцінений шляхом аналізу таких показників, як: кількість наданих податкових консультацій податковими органами України, аналіз їх динаміки та структури; динаміки кількості звернень громадян до податкових органів України, їх структура; динаміки результативності розгляду звернень громадян податковими органами; кількісний аналіз проведених семінарів податковими органами.

Зниження трансакційних витрат на виконання вимог податкового законодавства як соціально-економічний ефект адміністрування податків в Україні можна оцінити кількісно використовуючи звітні дані світового рейтингу Doing Business за показниками індикатору «оподаткування», зокрема загальної кількості податкових виплат на рік та витрат часу на підготовку, подачу звітності та сплату податків (годин на рік) [4].

Визначення соціальної відповідальності бізнесу з Зеленої книги Європейського союзу (2001 рік): соціальна відповідальність бізнесу означає «інтеграцію соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та в їхню взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі». Для бізнесу (BSR) соціальна відповідальність означає «досягнення комерційного успіху засобами, які передбачають дотримання моральних цінностей та повагу до людей, спільнот і навколишнього середовища». Міжнародний форум лідерів бізнесу (IBLF) розуміє соціальну відповідальність бізнесу як сприяння відповідальній діловій практиці, яка дає вигоду бізнесу та суспільству і допомагає досягти соціального, економічного та екологічно усталеного розвитку через максимальне збільшення позитивного впливу бізнесу на суспільство з одночасною мінімізацією його негативного впливу. Всесвітня ділова рада за сталий розвиток (WBCSD) визначає соціальну відповідальність бізнесу як «зобов'язання бізнесу сприяти усталеному економічному розвитку, працюючи з робітниками, їхніми сім'ями, місцевою громадою та суспільством у цілому для поліпшення якості їхнього життя».

Для надання кількісної та якісної оцінки такого соціально-економічного ефекту адміністрування податків, як соціальні відповідальність бізнесу в Україні необхідно проаналізувати взаємозв'язок показника податкових надходжень до державного бюджету країни, що акумулюються фіскальними органами, та показників видатків державного бюджету за функціональною класифікацією, саме тих, що першочергово забезпечують життєздатність суспільства, добробут населення та спрямовані на мінімізацію соціальної напруженості в країні, зокрема:

- обслуговування державного боргу;
- оборона;
- громадський порядок, безпека та судова влада;
- охорона навколишнього середовища;
- житлово-комунальне господарство;
- охорона здоров'я;
- духовний та фізичний розвиток;
- освіта;
- соціальний захист та соціальне забезпечення, у т.ч. соціальний захист пенсіонерів;
- економічна діяльність держави;
- надання міжбюджетних трансфертів.

За результатами проведеної аналітичної оцінки відповідних показників, що характеризують соціально-економічні ефекти адміністрування податків в Україні, нами отримано такі результати (таблиця 1).

Шляхом нормування показників таблиці 1 та їх подальшої ітерації отримуємо інтегрального показника соціально-економічних ефектів адміністрування податків в Україні.

Динаміку інтегрального показника соціально-економічних ефектів адміністрування податків в Україні представлено у таблиці 2.

Таблиця 1

Показники соціально-економічних ефектів адміністрування податків в Україні, 2008–2014 рр.

Показник / рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Темп приросту кількості наданих письмових та усних податкових консультацій,%	-3,5	-4,8	+6,3	+58,7	-35,1	-2,3	-19,2
Темп приросту кількості письмових звернень громадян до податкових органів, %	+3,1	+6,1	+33,1	+26,9	-44,9	-9,6	-9,8
Темп приросту кількості наданих податковими органами роз'яснень на звернення платників податків, %	-0,6	-0,9	+44,8	+27,4	-45,3	-9,6	-9,8
Темп зростання кількості проведених семінарів з актуальних питань оподаткування, %	+7,9	-5,7	-0,8	+4,9	-8,9	-6,4	-8,7
Темп приросту суми податкових надходжень на 1 податкову виплату, %	-3,2	-7,8	+12,7	+55,0	+7,66	+373,1	+3,95
Темп приросту суми акумульованих податкових надходжень за 1 годину (на рік), %	+11,3	+118,2	+33,3	+59,4	+7,8	+30,9	+30,5
Темп приросту рівня соціальної відповідальності бізнесу, %	-4,1	+9,5	+11,1	-23,1	+10,1	+3,9	+2,7

Розраховано автором на підставі даних ДФС України

Таблиця 2

Динаміка інтегрального показника соціально-економічних ефектів адміністрування податків в Україні, 2008–2014 рр.

Показник / рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Інтегральний показник соціально-економічних ефектів адміністрування податків, %	9,1	3,5	20,4	17,5	22,1	4,6	2,1

Розраховано автором на підставі даних ДФС України [5]

Отримані дані свідчать, що у 2008–2014 рр. динаміка інтегрального показника соціально-економічних ефектів адміністрування податків в Україні є різноспрямованою. У 2009 р. порівняно з попереднім роком його значення скоротилося у 2,6 рази, з 9,1% до рівня 3,5%, у 2010 р. – підвищилося до 20,4% (майже у 6 разів), але вже у 2011 р. знов зазнав зменшення до рівня 17,5%, у 2012 р. – піднявся до 22,1%, у 2013–2014 рр. динаміка була спадною – до 4,6% та 2,1% відповідно (-20,0 в.п. порівняно з 2012 р.).

Використовуючи апарат економіко-математичного моделювання та програмного забезпечення Gretl, нами було побудовано наступну економетричну модель залежності рівня інтегрального показника соціально-економічних ефектів адміністрування податків в Україні від сукупності вищепроаналізованих показників за період спостереження 2008–2014 рр.:

$$Y = -0{,}0747x_1 - 4{,}653x_2 + 3{,}705x_3 + 2{,}421x_4 - 0{,}0037x_5 + 0{,}438x_6 - 0{,}338x_7,$$

де Y – рівень інтегрального показника соціально-економічних ефектів адміністрування податків в Україні;

x_1 – темп приросту кількості наданих письмових та усних податкових консультацій;

x_2 – темп приросту кількості письмових звернень громадян до податкових органів;

x_3 – темп приросту кількості наданих податковими органами роз'яснень на звернення платників податків;

x_4 – темп зростання кількості проведених семінарів з актуальних питань оподаткування;

x_5 – темп приросту суми податкових надходжень на 1 податкову виплату;

x_6 – темп приросту суми акумульованих податкових надходжень за 1 годину (на рік);

x_7 – темп приросту рівня соціальної відповідальності бізнесу.Модель є адекватною, показники верифікації мають відповідні задовільні значення, зокрема: R^2=0,98, стандартизоване відхилення залежної змінної = 8,49 (при кількості спостережень = 7), стандартизована похибка моделі = 0.

Результати моделювання показують, що з 7 незалежних змінних чотири мають від'ємний коефіцієнт, що свідчить про обернений вплив відповідного показника на незалежну змінну:

- зниження темпу приросту кількості наданих письмових та усних податкових консультацій на 1% призведе до зниження рівня інтегрального показника соціально-економічних ефектів адміністрування податків на 0,075%;
- зниження темпу приросту кількості письмових звернень громадян до податкових органів на 1% призведе до зниження рівня інтегрального показника соціально-економічних ефектів адміністрування податків на 4,653%;
- зниження темпу приросту суми податкових надходжень на 1 податкову виплату на 1% призведе до зниження рівня інтегрального показника соціально-економічних ефектів адміністрування податків на 0,0037%;
- зниження темпу приросту рівня соціальної відповідальності бізнесу на 1% призведе до зниження рівня інтегрального показника соціально-економічних ефектів адміністрування податків на 0,338%.

Позитивний вплив мають такі показники з такими залежностями:

- підвищення темпу приросту кількості наданих податковими органами роз'яснень на звернення платників податків на 1% призведе до підвищення рівня інтегрального показника соціально-економічних ефектів адміністрування податків на 3,705%;
- підвищення темпу зростання кількості проведених семінарів з актуальних питань оподаткування на 1% призведе до підвищення рівня інтегрального показника соціально-економічних ефектів адміністрування податків на 2,421%;
- підвищення темпу приросту суми акумульованих податкових надходжень за 1 годину (на рік) на 1% призведе до підвищення рівня інтегрального показника соціально-економічних ефектів адміністрування податків на 0,438%.

Висновки. Відповідно до вищевикладеного, можна визначити найбільш значимі показники, що справляють вплив на формування рівня інтегрального показника соціально-економічних ефектів адміністрування податків в Україні впродовж 2008–2014 рр.: темп приросту кількості письмових звернень громадян до податкових органів, темп приросту кількості наданих податковими органами роз'яснень на звернення платників податків і темп зростання кількості проведених семінарів з актуальних питань оподаткування.

Таким чином, оцінивши стан і тенденції розвитку адміністрування податків в Україні, нами було визначено відповідні позитиви і недоліки у функціонуванні підсистеми адміністрування податків у контексті аналізу їх бюджетоутворюючих наслідків та соціально-економічних ефектів. Виходячи з цього, необ-

хідним, на нашу думку, є розробка та наукове обґрунтування напрямів удосконалення адміністрування податків в Україні у контексті максимізації позитивних фіскальних ефектів, що і становить предмет наших подальших наукових розвідок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Чередніченко А.П. Податковий контроль в умовах трансформаційної економіки України : монографія. – К. : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2005. – 204 с.
3. Іванов Ю.Б. Фактори соціально-економічної ефективності податкового регулювання рівня життя населення // Ю.Б. Іванов, Г.В. Назаренко / Проблеми економіки. – № 2. – 2010. – С. 22-28.
4. Звіти Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine.
5. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sfs.gov.ua.

УДК 368.02

Гуминська М.В.
старший викладач кафедри фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Мищишин І.Р.
старший викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання
Львівської державної фінансової академії

Тринчук В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕФІНІЦІЙ «СТРАХОВИК» ТА «СТРАХОВА ОРГАНІЗАЦІЯ»

CHARACTERISTICS DEFINITIONS OF «INSURER» AND «INSURANCE COMPANY»

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито дефініції «страховик» та «страхова організація». У цьому контексті систематизовано особливості, виокремлено їх специфічні економічні та правові характеристики згідно з трактуваннями вчених та відповідно до чинних законодавств України, Польщі, Білорусії, Казахстану, Російської Федерації.

Ключові слова: страховик, страхова компанія, страхова організація, товариство взаємного страхування, страхувач, страхова установа.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты дефиниции «страховщик» и «страховая организация». В этом контексте систематизированы особенности, выделены их специфические экономические и правовые характеристики согласно трактовками ученых и в соответствии с действующими законодательствами Украины, Польши, Белоруссии, Казахстана, Российской Федерации.

Ключевые слова: страховщик, страховая компания, страховая организация, общество взаимного страхования, страховое учреждение.

ANNOTATION

In the article are the definitions of «insurer», «underwriter» and «insurance organization». In this context, systematized particular, singled out their specific economic and legal characteristics according to the interpretations of scientists and according to the laws of Ukraine, Poland, Belarus, Kazakhstan, Russian Federation.

Keywords: insurer, underwriter, insurance company, insurance organization, mutual insurance, insurance office.

Постановка проблеми. Історичний досвід розвитку інституту страхування засвідчує той факт, що людство завжди намагалося захистити себе від несприятливих подій та негараздів. Сьогодні страхування є невід'ємним атрибутом розвитку цивілізованого суспільства, не винятком є й Україна, де рівень страхових відносин перебуває на стадії розвитку. Необхідність підвищення ролі страховиків в економіці, як надавачів послуг страхового захисту, неможливе без належної правової регламентації та розуміння економічної сутності самої інституції страхової організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теоретико-практичні аспекти розвитку страхування та діяльності страхових організацій розкрили у своїх роботах такі вчені, як: Л. Алексєєнко [27], О Архіпов [33], В. Базилевич [18], В. Гарькуша [34], В. Гомелля [15], Н. Єрмасов та Н. Єрмасова [24], С. Єфімов [31], Н. Кабанцева [22], Я. Монкевич [42], Л. Орланюк-Малицька [30], С. Осадець [37], Н. Пацурія [25], Т. Ротова [28], Б. Сербіновський [34], В. Сувковська [45], Є. Хандшке [42], Т. Федорова [36], Я.В. Шахов [21], Я. Шумелда [19], Р. Юлдашев [16], С. Янова [30] та ін. Проте, незважаючи на цінність зазначених досліджень, недостатньо висвітленими залишаються питання специфічних характеристик діяльності основного суб'єкта страхового ринку – страховика.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Різні погляди вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків обумовлені насамперед тим, що на сьогоднішній день не сформовано єдиного підходу до визначення терміну «страховик», у тому числі на законодавчому рівні, що й зумовило вибір теми дослідження.

Мета статті – визначити сутність термінів «страховик» та «страхова організація», систематизувати їх особливості та виокремити специфічні економічні та правові характеристики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними суб'єктами страхового ринку виступають страхувальники – покупці страхових послуг та страховики – виробники страхових продуктів. Окрім того, в страхових відносинах можуть брати участь й інші суб'єкти. Для з'ясування сутності поняття «страховик» звернемося до законодавчих актів, словників, монографічної та навчальної літератури.

Відповідно до Закону України «Про страхування» Розділ І ст. 2, «страховиками, які мають право здійснювати страхову діяльність на території України, є: фінансові установи, які створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю згідно із Законом України

«Про господарські товариства», з урахуванням того, що учасників кожної з таких фінансових установ повинно бути не менше трьох, та інших особливостей, передбачених Законом України «Про страхування», а також одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності» [1].

Предметом безпосередньої діяльності страховика може бути лише страхування, перестрахування і фінансова діяльність, пов'язана з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням. В той же час наголошується, що страховики, які здійснюють страхування життя, можуть надавати кредити страхувальникам, які уклали договори страхування життя. Порядок, умови видачі та розміри кредитів і порядок формування резерву для покриття можливих втрат встановлюються Уповноваженим органом за погодженням з НБУ Закон України «Про страхування» Розділ I ст. 2. [1].

У Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» Розділ I ст. 1 подано тлумачення терміну «фінансова установа» – юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг, а також інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг, у випадках, прямо визначених законом, та внесена до відповідного реєстру в установленому законом порядку». Варто зауважити, що серед переліку фінансових установ зазначено страхові компанії [2].

В окремих випадках страховиками визнаються державні організації, які створені і діють відповідно до Закону України «Про страхування». У цьому разі використання слів «державна», «національна» або похідних від них у назві страховика дозволяється лише за умови, що єдиним власником такого страховика є держава [1].

Термін «страховик» зустрічаємо у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3], у Повітряному кодексі України [4], у Кодексі торговельного мореплавства України [5] тощо. У Податковому кодексі України використовується зазвичай термін «страховик», проте саме у Розділі I ст. 14.1.116 з'являється термін «страхова організація». «Недержавне пенсійне забезпечення – пенсійне забезпечення, яке здійснюється недержавними пенсійними фондами, страховими організаціями та банками відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» та/або страховими організаціями за договорами страхування довічної пенсії відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та/або страховиками за договорами страхування додаткової пенсії відповідно до підпункту [6].

У Розділі I ст. 1 Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» визначається, що страхова організація – страховик, який отримав ліцензію на страхування життя [7]. Визначення, яке міститься у Законі України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» Розділ I ст. 1, розширює продуктову лінійку страховика, окрім страхування життя, ще й пенсійним страхуванням: «Страхова організація – страховик, який має ліцензію на здійснення страхування життя, а також ліцензію на здійснення страхування довічних пенсій та здійснює страхування і виплату довічних пенсій за рахунок коштів накопичувальної системи пенсійного страхування» [8].

Деякі науковці зауважують, що необґрунтовано замінюється термін «страховик» на «страхова організація». Вчені наполягають на тому, що термін «страхова організація» можливо використовувати лише відносно лайфових страховиків. Такі твердження вважаємо дискусійними, адже Закони України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та «Про недержавне пенсійне забезпечення» на відміну від Закону України «Про страхування» не є базовими нормативно-правовими актами щодо регулювання діяльності страховиків. Вони містять нормативно-правові засади щодо регулювання у сфері пенсійного страхування, тому цілком логічним є визначення терміну «страхова організація» у контексті саме цього виду діяльності страховиків.

В наведених законах відсутнє згадування про страховика, що займається іншими видами страховиння ніж страхування життя, адже в Україні, як й у країнах ЄС, заборонено ризиковим страховим компаніям займатися страхуванням життя, а тому їх згадування щодо пенсійного страхування не має ніякого сенсу.

До того ж, відповідно до Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» Розділ I ст. 1, «страховики – страхові організації, що мають право на здійснення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів...» [9].

Узагальнюючи наведене, робимо висновок про те, що законодавець використовує терміни «страховик» та «страхова організація» як синонімічні, адже страховиком називає страхову організацію зі страхування життя й страхову організацію з ризикових видів страхування.

Проте можемо зустріти й варіанти, коли інститути, які стосуються механізму формування страхового фонду на рівні держави, теж носять назву «страховик». Зокрема, мова йде про Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» [10] та Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [11] у Розділі I, ст. 1 страховиком іменують Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття та Фонд соціального страхування України відповідно. З 01.01.2015 р. втратив чинність Закон України «Про загальнообов'язкове

державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням», який теж містив норму «страховик – Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності».

Доречно зауважити, що для фондів соціального страхування, які згідно з законами йменуються страховиками, чинним законодавством не передбачено отримання ліцензії на здійснення страхової діяльності й Нацкомфінпослуг України не має повноважень щодо їх державного регулювання.

Терміни «страховик», «страхова організація», на наш погляд, в науковому й практичному обігу прийнято використовувати як терміни-синоніми, хоча не заперечуємо, що вони можуть носити різне лексичне значення. Доказом цього є Розділ І ст. 2. Закону України «Про страхування», якою визначається, що слова «страховик», «страхова компанія», «страхова організація» та похідні від них дозволяється використовувати у назві лише тим юридичним особам, які мають ліцензію на здійснення страхової діяльності [1].

Можливість одночасного застосування синонімічних термінів «страховик» та «страхова організація» підтверджено також назвою найстарішого та найбільшого професійного об'єднання страховиків України – Ліги страхових організацій України.

Провівши аналіз законодавчих актів щодо страхування Російської Федерації та Республіки Білорусь, встановлено, що терміни «страховик» та «страхова організація» використовується як тотожні. Так, у Законі «Про організацію страхової справи в Російській Федерації» Глава І. ст. 6, зазначено, що страховики – страхові організації та товариства взаємного страхування, які створені згідно з законодавством Російської Федерації для здійснення страхової діяльності, перестрахування, взаємного страхування, і які отримали ліцензії на здійснення відповідного виду страхової діяльності у встановленому законом порядку [12].

Згідно з Законом Республіки Білорусь «Про страхування» Глава І. ст. 6 страховиками (страховими організаціями) можуть бути державні страхові організації, акціонерні страхові товариства, товариства з обмеженою або додатковою відповідальністю, які створені з метою здійснення страхової, а також іншої діяльності, визначеної даним законом [13].

Відповідно до Закону Республіки Казахстан «Про страхову діяльність» Глава І. ст. 3, використовується виключно термін «страхова організація» як юридична особа, яка провадить діяльність щодо укладання та виконання договорів страхування згідно з ліцензією уповноваженого органу [14].

Немає єдності у визначенні сутності термінів «страховик» і «страхова організація» і серед науковців та практиків страхового ринку.

Одним з головних суб'єктів страхового ринку, який за певну ціну (страхові внески, премії) продає клієнтам страховий товар для захисту їх непротиправних майнових інтересів від випадкових небезпек, – характеризує страховика В. Гомелля [15, с. 475].

Страховик (insurer, underwriter) – юридична особа, яка створена відповідно до законодавства для здійснення страхування, перестрахування, взаємного страхування й отримала ліцензію у встановленому порядку, – вважає Р. Юлдашев [16, с. 686–687]. Страховиком може виступати лише юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, що має ліцензію на право надання страхових послуг.

В. Базилевич та К. Базилевич визначають страховика як «юридичну особу (акціонерні, повні, командитні товариства або товариства з додатковою відповідальністю), що одержала у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності» [17, с. 15] та як «суб'єкта, що бере на себе зобов'язання формувати фонди страхового захисту та використовувати їх для компенсації збитків застрахованим потерпілим» [18, с. 30]. Я. Шумелда доповнює дане визначення: «страховик – це фінансова установа,.. в окремих випадках – державна організація зі статусом юридичної особи та ліцензію на право здійснення страхової діяльності. Синонім – страхове підприємство, страхова компанія, страхова організація» [19, с. 95].

Страховик – юридична особа, що приймає на себе згідно договору страхування за певну винагороду (страхову премію) зобов'язання відшкодувати страхувальнику чи іншій особі, на користь якого укладено договір страхування, збитки, що виникли в результаті настання страхових випадків, що обумовлені в договорі [20, с. 616].

Страховик – це юридична особа тієї чи іншої організаційно-правової форми, що створюється для здійснення страхової діяльності та яка отримала у встановленому порядку ліцензію на її проведення, наголошує В. Шахов [21, с. 30]. «Для проведення перестрахування та взаємного страхування», – доповнює Н. Кабанцева [22, с. 19]. Як узагальнює С. Мочерний, «страховик (страхувач) – юридична особа або страхова організація, яка здійснює страхування на підставі відповідної ліцензії і бере на себе зобов'язання відшкодувати страхувальнику або іншим особам, які беруть участь у страхуванні, збитки або виплатити страхову суму зі створеного ними страхового фонду» [23, с. 375].

Страховик – це господарюючий суб'єкт, створений для здійснення страхової діяльності, який проводить страхування й відповідає за створення та витрачання страхового фонду. Страховиком визнається господарюючий суб'єкт будь-якої організаційно-правової форми, створений для здійснення страхової діяльності (страхова організація і товариство взаємного страхування), які отримали ліцензію на страхову діяльність [24, с. 167].

Проаналізувавши наведені визначення, можемо зробити висновок, що вони по-різному дають тлумачення терміну «страховик», в результаті чого різнопланово характеризують головного учасника страхового ринку – або як юридичну особу, або як господарюючого суб'єкта.

З метою запобігання виникненню певних непорозумінь вважаємо доцільним визначити спочатку суть терміну «організація». У «Економічному енциклопедичному словнику» за редакцією С. Мочерного організація визначається як «...3) об'єднання окремих індивідуумів, груп, колективів для реалізації спільної мети на підставі певних принципів, правил, норм; 4) структурний елемент соціальної системи, створений у формі юридичної особи з метою задоволення колективних і суспільних потреб» [23, с. 28]. Можна зустріти визначення організації як об'єднання людей, суспільних груп, держав на базі спільності інтересів, мети, програми дій; товариство; особливості будови чого-небудь; структура [26, с. 130]; як сукупності людей, груп, об'єднаних для досягнення певного завдання на підставі принципів розподілу праці, розподілу обов'язків та ієрархічної структури» [27, с. 439].

У навчальному посібнику Т. Ротової страхова організація розглядається як «1) установа, яка згідно з отриманою ліцензією бере на себе (за певну плату) зобов'язання відшкодовувати страхувальнику (чи особі, зазначеній у договорі) завданий страховим випадком збиток або здійснити виплати страхових сум; 2) структура будь-якої організаційно-правової форми, передбаченої законодавством тієї країни, на території якої здійснює свою страхову діяльність, а також інвестування тимчасово вільних грошових коштів у прибуткові об'єкти, цінні папери, облігації тощо» [28, с. 127].

Дуже звуженими є визначення страховика як організації, яка займається страхуванням [29, с. 764], спеціалізованої юридичної особи, яка створена для здійснення страхової діяльності (страхова організація) [30, с. 102]. Інші вчені доповнюють: «Приймаючи на себе зобов'язання відшкодування збитків, виплати страхової суми» [35, с. 450] (С. Єфімов [31, с. 222]; В. Фещенко [32, с. 542]. О. Архіпов [33, с. 44], Б. Сербіновський та В. Гарькуша [34, с. 15]).

На думку Т. Федорової, діяльність російських страховиків дозволена лише в статусі юридичної особи в будь-якій передбаченій законодавством організаційно-правовій формі за умови отримання ліцензії на здійснення страхової діяльності в установленому законом порядку. Згідно Цивільного кодексу РФ, це: господарські товариства, державні та муніципальні підприємства, некомерційні організації [36, с. 209–2010]. Науковець не розмежовує поняття страховик та страхова організація, адже стверджує, що страхова організація створюється виключно для страхової діяльності, про що має бути зафіксовано в установчих документах. Страховикам заборонено займатися виробничою, торговельно-збутовою, банківською діяльністю.

Страховик у підручнику за редакцією С.С. Осадця визначається як організація, котра згідно з отриманою ліцензією бере на себе зобов'язання у разі настання страхового випадку відшкодовувати страхувальникові чи особам, яких він назвав, завданий збиток або виплатити страхову суму» [37, с. 87]. Страхова компанія характеризується науковцем через призму юридичних ознак: «Юридично оформлена одиниця підприємницької діяльності, яка бере на себе зобов'язання страховика і має на це відповідну ліцензію» [37, с. 90]. При цьому наголошується на тому, що використання термінів «страхова компанія» та «страхова організація» пояснюється поширенням міжнародної ринкової термінології у нашій країні», з чим важко не погодитись. Враховуючи наведені дефініції, можна стверджувати, що страхова організація є структурним елементом соціальної системи, що створений у формі юридичної особи з метою задоволення потреби фізичних та юридичних осіб (страхувальників) у страховому захисті.

Втратили свою актуальність й поняття «страхова установа» та «страхувач», які широко застосовувались наприкінці XIX – початку XX ст. Страховик – особа або установа, яка приймає на себе відповідальність щодо виплати винагороди при страхуванні [38; 39]. Страхувач – особа чи установа, яка зобов'язується виплачувати винагороду при страхуванні [40]. Страховик – страхова установа, яка приймає на себе зобов'язання вплатити грошове відшкодування страхувальнику [41].

Проте в окремих країнах подібна термінологія збереглась. Так, для означення страховика в республіці Польща вживаються терміни: zakład ubezpieczeń – установа, заклад страхування (традиційний), страхове товариство (похідна форма правнича), рідше підприємство або страхова компанія. Назва «установа», «заклад» або «інститут» почало застосовуватись в XIX ст. для організацій, які мають соціальну спрямованість [42, с. 144].

Слушно зауважити, що Новий тлумачний словник української мови у 4-х томах подає визначення «установи» – це організація з певним штатом службовців і адміністрацією, що відає якою-небудь галуззю (галузями) народного господарства, торгівлі, культури, науки і працює в цій галузі (галузях); заклад, інституція [43, с. 650].

Діяльність страхових закладів Польщі регулюється нормами Закону «Про страхову діяльність», Розділ 2 ст. 5 якого містить положення, про те, що страхові компанії можуть працювати тільки в двох правових формах: акціонерне товариство та товариство взаємного страху-

вання [44]. Як і в Україні, страхова діяльність вимагає дозволу контролюючого органу. В дозволі вказується діяльність закладу: страхова та перестрахова або страхова, або перестрахова. Страхова компанія у формі акціонерного товариства має зобов'язання й виключне право використовувати в назві слова «страхове товариство», «заклад страхування», «товариство страхування та перестрахування», «заклад страхування та перестрахування», товариство перестрахування», «заклад перестрахування». Заклад страхування у формі товариства взаємного страхування має зобов'язання й виключне право використовувати в назві слова «товариство взаємного страхування».

В рамках єдиного європейського страхового ринку існує значна різноманітність правових форм діяльності закладів страхування, наявність єдиної ліцензії в рамках Європейського Союзу, дає можливість функціонувати в Польщі страховим компаніям в довільній формі, згідно вимог країни походження страховика [45, с. 137].

Страхова діяльність в Україні є однією із видів господарської діяльності (за класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД) у системі національних рахунків (СНР – 93) страхування належить до діяльності фінансових установ). Згідно Розділу І гл. 1 ст. 3 Господарського кодексу України, «господарська діяльність – це діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність» [46]. При цьому у Господарському кодексі України Розділ ІІ, гл. 6 ст. 55 визначається, що «суб'єктами господарювання є господарські організації – юридичні особи...» [46]. У Цивільному кодексі України Розділ ІІІ гл. 67 ст. 984, зазначено: страховиком є юридична особа, яка спеціально створена для здійснення страхової діяльності та одержала у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності [47]. Виходячи із положень зазначених законодавчих актів, можна стверджувати, що страховик є не тільки юридичною особою та суб'єктом господарювання, але і господарською організацією.

Узагальнюючи розгляд сутнісних правових характеристик терміну «страховик» в українському законодавстві, варто підтримати позицію Н. Пацурії й зазначити, що він використовується у двох змістовних значеннях: як сторона за договором страхування та як комерційна господарська організація, що діє на ринку шляхом надання страхових послуг [25, с. 40].

Задля захисту інтересів клієнтів державою встановлюються особливі вимоги до діяльності страховиків, які полягають в наступному: страховиками в Україні можуть бути виключно юридичні особи; страховик є фінансовою установою – суб'єктом господарювання, на яку поширюється окремий державний нагляд; встановлені законодавством організаційно-правові форми страховика, в Україні окрім товариства з обмеженою відповідальністю; отримання ліцензії на проведення операцій з певного виду страхування; мінімальні вимоги до статутного капіталу страховика; вимоги до діяльності страховиків-нерезидентів; вимоги щодо здійснення перестрахування; вимоги щодо розміщення страхових резервів; предметом безпосередньої діяльності страховика не може бути виробнича, торговельно-посередницька та банківська діяльність.

Висновки. Еволюція знань про інститут страхування сформувала в Україні та світі багатозначне трактування поняття «страховик», формування якого відбувалось протягом тисячоліть. Доведено, що термін «страховик» варто розглядати у вузькому та широкому значеннях. У вузькому – як комерційну страхову інституцію – «страхову компанію», «страхову організацію», «страхове товариство», а у широкому – окрім вищезазначених, ще й як «страховий кооператив», «товариство взаємного страхування», «фонд соціального страхування», «страхову установу». Уникнення тавтології обумовлює необхідність одночасного застосування в українській мові синонімічного ряду «страховик», «страхова організація», «страхова компанія», «страхове товариство».

У результаті проведеного аналізу основних законодавчих актів, які регламентують страхову діяльність, створення та функціонування страхових компаній, а також робіт провідних фахівців у галузі страхування, розглянуто ознаки, які характеризують економічну та правову сутність поняття «страховик», та подано дефініцію страховика (страхової організації) як фінансової установи (господарської організації), що створена й зареєстрована у встановленому законом порядку й отримала ліцензію на здійснення страхової діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР, зі змін. і допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-ВР.
2. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-111, зі змін. і допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XV ВР, зі змін. і допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
4. Повітряний кодекс України : Кодекс від 19.05.2011 р. № 3393-VI-ВР, зі змін. і допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3393-17/page5.
5. Кодекс торговельного мореплавства України : Кодекс від 23.05.1995 р. № 176/95-ВР, зі змін. і допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/176/95-%D0%B2%D1%80.

6. Податковий кодекс України : Кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI ВР., зі змін. і допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
7. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003 р. № 1057-IV, зі змін. і допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15.
8. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003 р. № 1058-IV, зі змін. і допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15.
9. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів : Закон України від 01.07.2004 р. № 1961-IV, зі змін. і допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1961-15.
10. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття: Закон України від 02.03.2000 р. № 1533-III, зі змін. і допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1533-14.
11. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 23.09.1999 р. № 1105-XIV, зі змін. і допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1105-14.
12. Об организации страхового дела в Российской Федерации : Закон Российской Федерации от 29.06.2015 г. № 210-ФЗ с измен. и доп. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/.
13. О страховании : Закон Республики Беларусь от 3 июня 1993 г. № 2343-XII. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pravo.levonevsky.org/bazaby/zakon/zakb1307.htm.
14. О страховой деятельности : Закон Республики Казахстан от 18 декабря 2000 г. № 126-II с измен. и доп. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1021136.
15. Гомелля В.Б. Страхование : [учеб. пособие] / В.Б. Гомелля ; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Маркет ДС, 2008. – 512 с.
16. Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес: словарь-справочник / Р.Т. Юлдашев. – М.: «Анкил», 2005. – 832 с.
17. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Страхова справа : [навч. посіб.] / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич ; 3-те вид., перероб. і доп. – К. : Знання, КОО, 2003. – 250 с.
18. Страхування : [підручник] / За ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
19. Шумелда Я.П. Страхування : [навч. посіб.] / Я.П. Шумелда ; 2-ге вид., розшир. – К. : Міжнародна агенція «БІЗОН», 2007. – 384 с.
20. Космонавтика. Экономика. Страхование. Словарь-справочник / Кол. авт. – М. : «Анкил», 2009. – 768 с.
21. Шахов В.В. Страхование : [учеб. для вузов] / В.В. Шахов. – М. : Страховой полис, ЮНИТИ, 1997. – 187 с.
22. Кабанцева Н.Г. Страховое дело : [учеб. пособ.] / Н.Г. Кабанцева. – М. : ФОРУМ, 2008. – 272 с.
23. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 2 / [С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій] ; за ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – 568 с.
24. Ермасов С.В. Страхование : [учебник для бакалавров] / С.В. Ермасов, Н.Б.Ермасова ; 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2014. – 791 с.
25. Пацурія Н.Б. Страхове право України : [навч. посіб.] / Н.Б. Пацурія. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 175 с.
26. Новий тлумачний словник української мови : у 4-х т. Т. 3. / Уклад. В. Яременко, О. Сліпушко. – К. : Аконіт, 1999 – 930 с.
27. Алексеєнко Л.М., Олексієнко В.М. Економічний тлумачний словник / Л.М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко. – К. : Астон, 2003. – 671с.
28. Ротова Т.А. Страхування : [навч. посіб.] / Т.А. Ротова ; 2-ге вид., переробл. та допов. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 400 с.
29. Толкушкин А.В. Энциклопедия российского и международного налогообложения / А.В. Толкушкин. – М. : Юристъ, 2003. – 910 с.
30. Страхование. Практикум : [учеб. пособ. для акад. бакалаври ата] / Под. ред. Л.А Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 575 с.
31. Ефимов С.Л., Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А., Ратновский А.А. Словарь страховщика / [С.Л. Ефимов, Л.Ш. Лозовский, Б.А. Райзберг, А.А. Ратновский]. – М. : Экономика, 2000. – 322 с.
32. Фещенко В.В та ін. Енциклопедія страхування / В.В Фещенко та ін. – К. : Українське агентство фінансового розвитку, 2008. – 650 с.
33. Архипов А.П. Управление страховым бізнесом : [учеб. пособ.] / А.П. Архипов. – М. : Магистр, 2009. – 317 с.
34. Сербиновский Б.Ю., Гарькуша В.Н. Страховое дело : [учеб. пособ. для вузов] / Б.Ю. Сербиновский, В.Н. Гарькуша. – Ростов н/Д. : Феникс, 2000. – 384 с.
35. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник / [А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко] ; 3-тє вид., випр. та доп. – К. : Знання, 2000. – 587 с.
36. Страхование : [учебник] / Под. ред. Т.А. Федоровой ; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Магистр, 2008 .– 1006 с.
37. Страхування: підручник / Наук. ред. С.С. Осадець ; вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
38. Толковый словарь русского языка под редакцией Д.Н. Ушакова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ushakovdictionary.ru/word.php?wordid=74824.
39. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный / Т.Ф. Ефремова. – М. : Русский язык, 2000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.efremova.info/word/straxovschik.html#.VbY7G7Ptmko
40. Словник української мови: в 11 т. Т. 9 / За ред. І.К. Білодіда. – К. : Наукова думка, 1970–1980. – 758 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.inmo.org.ua/sum.html.
41. Толковый словарь русского языка / Под ред. С.И. Ожегова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=30744.
42. Ubezpieczenia. Podręcznik akademicki / Redakcija Naukowa Jerzy Handschke I Jan Monkiewicz. – Warszawa: Poltext, 2010. – 542 c.
43. Новий тлумачний словник української мови у 4-х т. Т. 4 / Уклад. В. Яременко, О. Сліпушко. – К. : Аконіт, 1999 – 944 с.
44. Działalności ubezpieczeniowej: Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. nr 124 poz. 1151 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20031241151.
45. Ubezpieczenia. / Pod redakcją Wandy Sułkowskiej. – Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, 2007 – 211 c.
46. Господарський кодекс України: Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV, зі змін. і допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
47. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV, зі змін. і допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page15.

УДК 631.16:336.221.24

Трусова Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент, докторант
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

МОДЕЛЮВАННЯ СЕРЕДОВИЩА ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

MODELING OF ENVIRONMENT FINANCIAL RISK IN THE SYSTEM FINANCIAL POTENTIAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статі розглядається теоретично-методологічні положення моделювання середовища фінансового ризику в системі фінансового потенціалу підприємства під впливом макро- та мікрооточення. Обгрунтовано, що для спрощення оцінювання багатофакторного ризику слід визначати не сам ризик, а невизначеність, з якої він походить, наприклад, кредитна, процентна, маркетингова, валютна, інфляційна, виробнича невизначеності. Доведено, що фінансові ризики, що пов'язані із зміною зовнішнього макрооточення, об'єднані фактором, який демонструє відсутність системного зв'язку між державними програмами фінансування сільського господарства і більшістю сільськогосподарських підприємств. Внутрішні фінансові ризики сформували основні фактори можливості покриття витрат виробництва (порівняно із сумою витрат на соціальні заходи) і обмежуючі параметри формування фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансовий потенціал, фінансовий ризик, сільське господарство, підприємство, держава.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются теоретико-методологические положения моделирования среды финансового риска в системе финансового потенциала предприятия под влиянием макро- и микроокружения. Обосновано, что для упрощения оценки многофакторного риска следует определять не один риск, а неопределенность, с которой он происходит, например, кредитная, процентная, маркетинговая, валютная, инфляционная, производственная неопределенности. Доказано, что финансовые риски, связанные с изменением внешнего макроокружения объединении фактором, демонстрируют отсутствие системной связи между государственными программами финансирования сельского хозяйства и большинством сельскохозяйственных предприятий. Внутренние финансовые риски сформировали основные факторы возможности покрытия издержек производства (по сравнению с суммой расходов на социальные мероприятия) и ограничивающие параметры формирования финансовых ресурсов за счет внутренних источников.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовый потенциал, финансовый риск, сельское хозяйство, предприятие, государство.

ANNOTATION

The article is considered theoretical and methodological provision of financial risk modeling environment in the financial potential of the enterprise under the influence of macro and microenvironment. Proved that to facilitate multivariate risk assessment should identify not the risk and uncertainty from which it comes, for example, the credit uncertainty, the uncertainty of interest, marketing uncertainty, currency uncertainty, inflation uncertainty, uncertainty of production. It is proved that the financial risks associated with changing external macro unification factor that demonstrates the lack of communication between system state programs funding agricultural and most agricultural enterprises. Internal financial risks formed the main factors possibilities covering production costs (compared to the amount of social activities) and restrictive parameters of financial resources from domestic sources.

Keywords: financial resources, financial capacity, financial risk, agriculture, enterprise, state.

Постановка проблеми. Поглиблене розуміння фінансового ризику як елемента управління фінансовими відносинами в агробізнесі містить результативну складову – фінансові втрати, які несуть загрозу системі фінансового потенціалу підприємств аграрного напряму з відповідними наслідками для економіки. У рамках Світового економічного форуму ця проблема становить предмет оцінювання країн світу за показниками ринку деривативів, іноземної валюти, облігацій, прав власників, ризику внутрішньої системної банківської кризи. Розробка моделі середовища фінансового ризику в сільському господарстві у рамках фінансових угод, де у якості товару виступають фінансові ресурси, має передбачати нейтралізацію негативних фінансових наслідків, пов'язаних із їх ідентифікацією, оцінкою, профілактикою і страхуванням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ризику займала думки багатьох дослідників різних сфер людської діяльності і наукових напрямків. В різний час питанням ризику присвятили свої праці як зарубіжні автори: П.Дж. Баррі, Е.Ф. Гаррісон, К. Редхед, Л.А. Дігман, П. Друкер, Л. Робінсон, так і вітчизняні – І.Т. Балабанов, Е.А. Уткін, І.Б. Загайтов, Б.А. Райзберг, В.В. Вітлінський, Г.Л. Вербицька, В.М. Гранатуров, О.І. Ястремський та ін. Значна увага в сучасних дослідженнях приділяється аналізу сутності категорії «ризик», систематизації його видів, ознак та характеру проявів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на наявність доволі значної кількості публікацій з окреслених питань, подальшого дослідження потребує удосконалення методологічний підхід щодо якісного та кількісного аналізу багатофакторного фінансово ризику в господарській діяльності підприємств з аграрним напрямом.

Мета статті полягає у розгляді теоретично-методологічних положень моделювання середовища фінансового ризику в системі фінансового потенціалу підприємства під впливом макро- та мікрооточення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В системі розподілу вартості джерел фінансування принципове значення має взаємозв'язок між рівнем ризику та прибутковістю [7, с. 147].

Між прибутковістю та ризиком постійно існує прямо пропорційна залежність: чим вища очікувана прибутковість вкладених власних джерел фінансування, тим вищий рівень ризику її неотримання. І навпаки – нижчому рівню прибутковості завжди відповідає нижчий рівень ризику. Це зумовлює необхідність постійного знаходження компромісного фінансового рішення співвідношення між прибутковістю та ризиком. У процесі оцінювання вартості джерел фінансування, ризик, незалежно від його конкретних форм прояву, з'являється у вигляді можливих фінансових втрат, зменшення обсягів надходжень обсягів фінансування, зниження реальної віддачі від використання джерел фінансових ресурсів порівняно з очікуваною. Зауважимо, що ризики формують систему ринкових зв'язків, пов'язаних з невиконанням фінансових зобов'язань та зміною кон'юнктури фінансового ринку. Так, ризик кредитної кон'юнктури виникає у випадку використання різних видів забезпечення кредитів (товарних, банківських вексельного кредитування тощо) [4, с. 62–65].

Водночас механізм, що вміщує схему «ризик фінансування – ризик прибутковості – ризик платоспроможності», не єдиний і до того ж не найбільш розповсюджений варіант впливу ризиків на формування реальної ринкової вартості джерел фінансування сільськогосподарських підприємств. Тому їх прояв може реалізуватися у доволі різних послідовностях. Схематично послідовність прояву впливу ризику на формування реальної ринкової вартості джерел фінансування сільськогосподарських підприємств наведена нижче.

Слід зазначити, що у досліджуваних сільськогосподарських підприємствах або загалом по сільському господарству України під тиском зовнішнього середовища означені механізми можуть змінюватися, прояв ризику і економічна депресія тривати або навпаки призупинятися. Так, на початковому етапі поширення зовнішньоекономічної дестабілізації проявляється, коли швидко погіршується ситуація фінансово-кредитної системи і скорочуються обсяги кредитних ресурсів, найбільшого розповсюдження набуває механізм, послідовність реалізації якого у спрощеному вигляді наведена на рис. 1.

Так, дестабілізація фінансово-кредитної системи призводить до скорочення притоку фінансових ресурсів у банківський сектор та масове вилучення раніше здійснених депозитів. Наслідком скорочення кредитних ресурсів стає посилення вимог до стану і надійності позичальників. Цей зовнішній фактор спричиняє зниження кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств як найбільш ризикових. Поряд з тим зростають кредитні ставки, що ще більше ускладнює фінансування діяльності підприємств. Каталізатором ускладнень щодо залучення позикових джерел фінансових ресурсів підприємствами стає значне скорочення державної фінансової підтримки підприємств АПК через механізм здешевлення кредитів.

Зниження кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств у період найбільшого посилення впливу ризику, з одного боку, та здороження кредитів, з другого, призводить до обмеженості обсягів залучення коштів та виникнення ризику фінансування. Нестача фінансових ресурсів, у свою чергу, призводить до ризику платоспроможності й проявляється в нездатності сільськогосподарських підприємств придбати у потрібному обсязі й відповідній якості поточні активи та активи, на які нараховується знос. За підрахунками Міністерства аграрної політики, 45% операційних витрат на виробництво сільськогосподарської продукції мають покриватися із зовнішніх джерел фінансування. У такий спосіб ризик платоспроможності органічно трансформувався у ризик формування активів. Поряд із цим скорочуються

Рис. 1. Прояв впливу дестабілізації фінансово-кредитної системи на формування реальної ринкової вартості джерел фінансування сільськогосподарського підприємства

Джерело: розроблено автором за даними [4; 6]

капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів у сільському господарстві. Результатом висвітлених процесів може бути скорочення доходів і погіршення результатів діяльності, що згодом у деяких підприємствах спровокує ризик прибутковості, а надалі внаслідок нестачі фінансових ресурсів на поновлення діяльності наступного виробничого циклу може призвести до посилення ризику платоспроможності.

За будь-якого розмаїття факторів результативна величина ризику знаходиться у площині фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств. Ризик є імовірнісною категорію, що означає зміну параметрів фінансової системи підприємства під динамічним впливом зовнішніх і внутрішніх факторів розвитку [1, с. 213].

Стосовно системи фінансового потенціалу підприємства, моделювання ризику, як «відхилення значення будь-якого параметру фінансової системи від заданого цільового значення на величину, що не перевищує припустиме відхилення цього параметра» [5, с. 254], має характеризувати як етап, на якому, з одного боку, реалізуються фінансові інтереси підприємства, а з іншого – відкривається загроза його фінансовій безпеці [8, с. 218]. З позиції реалізації інтегрованої оцінки ризику її пов'язують з проблемами адекватного управління ресурсами та забезпечення фінансових потреб підприємства у майбутньому [3, с. 99]. Цілком справедливий, на думку автора, розподіл ризиків на «чисті» і «спекулятивні». Останні можна розуміти як ризик недоотримання надлишкового прибутку з метою його подальшого грошового примноження. Натомість сільськогосподарські підприємства здебільшого підпадають під дію «чистих» ризиків: тривалі виробничий та фінансовий цикли, залежність від природно-кліматичних умов, рівень розвитку фінансово-кредитної інфраструктури, умови кредитної позики, ціновий паритет із суміжними галузями (ресурсною сферою). Причому прямі фінансові втрати означатимуть згортання обсягів сільськогосподарського виробництва для формування стабільної матеріальної бази.

На наш погляд, в сільському господарстві варто виділяти два види ризиків: перший – пов'язаний із ризиком виживання сільськогосподарських виробників, а другий – із спекулятивними очікуваннями посередницьких структур щодо продажу фінансових ресурсів. Поділ ризиків на дві категорії («ризик виживання» і «спекулятивний ризик») зумовлює економічне навантаження та ступень участі осіб, які ризикують безпекою фінансового розвитку. З цією метою позиція науковців, економістів, аналітиків має формуватися навколо єдиного методичного підходу моделювання фінансового ризику сільського господарства. Вважаємо, що для спрощення оцінювання багатофакторного ризику слід визначати не сам ризик, а невизначеність, з якої він походить, наприклад, кредитна невизначеність, процентна невизначеність, маркетингова невизначеність, валютна невизначеність, інфляційна невизначеність, виробнича невизначеність. Намагання зменшити невизначеність великою кількістю змінних при оцінюванні параметрів системи фінансового потенціалу можна досягти достатньо високого ступеня конкретизації ризику, зокрема, визначити його граничні межі через шкали виробничої, маркетингової, організаційної та фінансової діяльності підприємства.

Методика дослідження базується на вихідній позиції перехресної активізації базисних (БФ) і надбудованих факторів (НФ) у внутрішньому середовищі підприємства та зонах його макро- і мікрооточення. Встановлено, що вихідні величини багатофакторної оцінки ризику – фінансові втрати – представляють собою функцію сукупності факторів, що впливають на індикатори через їх прогнозні параметри. За допомогою експертного дослідження сформовано змінні ризик-фактори та згрупована нова база даних для оцінки загальної значимості змінних. У результатах даного дослідження втілена логіка формування узгодженої системи макро- і мікроекономічного оцінювання, яка представляє собою ризиковий фон системи фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств за якісними критеріями експертних оцінок, що основані на методі багатовимірного згладжування, гармонічних важелів Тейла-Вейджа, Хольта-Уінтерса.

З метою визначення множини варіантів комбінації системи введено дискрімінантну функцію:

$$\lambda_1 = f_1 Y_1 + \ldots + f_k Y_k . \qquad (1).$$

Кожна група комбінації оцінювалася двома способами: перший демонстрував належність $Y_k[\lambda_i(a_i, b_i, c_i, d_i)]$ до $Q_n \in A$, а інший $Y_k[\lambda_i(a_i, b_i, c_i, d_i)]$ – до $R_n \in B$. Перший спосіб оцінювався за сумарним кумулятивним відсотком, тобто який сумарний відсоток дають фактори за значенням змінних, а другий спосіб показує розподіл коефіцієнта узгодженості відповідей експертів ($K_{узг}$=1–μ_i), розрахованого на основі коефіцієнту якісної варіації μ_i:

$$\mu_i = \frac{k}{k-1} \cdot \frac{(\sum_j f_{ij})^2 - \sum_j f_{ij}^2}{(\sum_j f_{ij})^2}, i = \overline{1, m}; j = \overline{1, N}, \quad (2)$$

де k – кількість місць, що займає i-а ознака; f_{ij} – кількість експертів, що присвоїли i-ій ознаці j–те місце; m – кількість ранжованих ознак; N – кількість опитуваних експертів.

Фінансові ризики, що пов'язані із зміною зовнішнього макрооточення, об'єднані фактором, який демонструє *відсутність системного зв'язку між державними програмами фінансування сільського господарства і більшістю сільськогосподарських підприємств*. Цей фактор має високий коефіцієнт узгодження ($K_{узг.}$= 0,39, кумуляція = 20,8%), який фор-

мується у площині відокремленості значної частки сільськогосподарських підприємств від реалізації стратегії і державних програм розвитку сільського господарства, що формує «60% фонду споживання і забезпечує зайнятість 4 млн. чол.» [2, с. 6]. Коефіцієнт узгодженості зовнішніх макроризиків відносно системи фінансового потенціалу, значення якого дорівнює 0,28, характеризує параметри обмеження *щодо формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств за рахунок залучення зовнішніх запозичень на фінансовому ринку, темпів інфляції, вартості кредитів*. Треба зауважити, що фінансова криза 2014–2015 рр. у меншій мірі позначилася на кредитуванні великих сільськогосподарських підприємств (агрохолдингів), виробничий процес яких включає етапи заготівлі, зберігання, переробки та експорту сільськогосподарської продукції. Наприклад, для малих і середніх підприємств 2015 р. взагалі став переломним у сенсі подальшого існування через скорочення фінансування, зростання цінового диспаритету і високих податків.

Для підприємств 1-ї групи з рівноважним рівнем ризику та найкращими сигналами системи фінансового потенціалу, а також 2-ї групи – з стабільним рівнем ризику, індикатори системи фінансового потенціалу яких свідчать про відносно прийнятну динаміку фінансового розвитку, більш ніж для інших досліджуваних суб'єктів виявилися важливими *важкопрогнозовані тенденції вітчизняного фінансового ринку і темпи інфляції* ($K_{узг.}$= 0,43; 0,32). Занепокоєність викликана можливим зниженням ринкової вартості підприємств, втратою фінансових ресурсів через скорочення інвестиційних проектів, новою хвилею перерозподілу власності в агробізнесі.

Внутрішні фінансові ризики сформували основні фактори – *можливості покриття витрат виробництва (порівняно із сумою витрат на соціальні заходи)* ($K_{узг.}$= 0,42) і *обмежуючі параметри формування фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел* ($K_{узг.}$= 0,39). Перший фактор пов'язаний із зменшенням поточних витрат, за рахунок скорочення зарплатоємності і матеріалоємності продукції. Вважається, що досягти цього можна тільки підвищенням продуктивності праці, впроваджуючи інноваційні технології у виробництво і, таким чином, створити ефективну матеріальну базу для інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств та фінансування їх діяльності. Другий фактор обумовлений проблемою нестачі власних поточних активів, яка за висловленою позицією фахівців-аграріїв *ускладнена досягненням беззбитковості виробництва* ($K_{узг.}$= 0,36), який актуальний для всіх груп сільськогосподарських підприємств. Наприклад, для досягнення високих врожаїв в рослинництві має передувати прибутковість виробництва за попередні роки, за рахунок якої формуються власні резерви фінансових ресурсів на наступний період. За оцінкою експертів, перспективи цього фактора невтішні, оскільки формування фінансових резервів за рахунок власних джерел напряму залежатиме від нестачі зовнішнього фінансування.

Висновки. Формування напрямів вимірювання величини ризику в системі фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств за допомогою кількісних і якісних ознак без обмеження та можливостей їх взаємозв'язку може призвести до інформаційної асиметрії та фінансових втрат, і, як наслідок, відсутність якісного забезпечення фінансування їх діяльності. Тому найбільш перспективним напрямом обробки інформації є комбінація методів багатовимірного аналізу факторів. Особливо це актуально для системи обміну кредитної інформацією, при виборі індикаторів діяльності суб'єктів господарювання сільського господарства як потенційних споживачів фінансових ресурсів. Масштабні дослідження мають стати основою для фінансового моніторингу, розробки систем фінансового прогнозування. Участь незалежних експертних досліджень та позиції суб'єктів господарювання мають бути визнані системою державного стратегічного управління як індикатор орієнтирів галузевого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – Т. 1. – 592 с.
2. Боди З. Финансы : [учеб. пособ.] / З. Боди, Р.К. Мертон ; пер. с англ. – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2007. – 584 с.
3. Буянов В.П. Рискология: управление рисками / В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.М. Михайлов. – М. : Экзамен. – 2001. – 383 с.
4. Герасименко Н.А. Ризики в сільському господарстві з урахуванням регіонального аспекту / Н.А. Герасименко, О.В. Жемойда // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 62–65.
5. Гетьман О.О. Економічна діагностика : [навч. посіб.] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 307 с.
6. Кобилянська О.М. Ризик як економічна категорія та його особливості в аграрному виробництві / О.М.Кобилянська // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 140–145.
7. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт ; пер.с англ.. – М. : Дело, 2003. – 360 с.
8. Фінансовий менеджмент: курс лекцій / [М.М.Єрмошенко, С.А.Єрохін, О.А. Стороженко] ; за наук. ред. М.М. Єрмошенка. – К. : Нац. акад. управління. – 2004. – 506 с.

УДК 336.226.331

Хлєбнікова І.І.
старший викладач кафедри податкової і митної справи
Національного університету державної податкової служби України

ВПЛИВ СПЕЦИФІЧНОГО АКЦИЗУ НА ПАРАМЕТРИ РОЗВИТКУ РИНКІВ АЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ ТА ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ

INFLUENCE OF SPECIFIC EXCISE TAX ON PARAMETERS OF THE MARKET OF ALCOHOLIC BEVERAGES AND TOBACCO PRODUCTS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано вплив акцизного оподаткування на параметри економічного та соціального розвитку ринків алкогольних напоїв та тютюнових виробів в Україні. Запропоновано напрями реалізації акцизної політики щодо попередження шкідливих наслідків зловживання алкоголем та паління.

Ключові слова: акцизний податок, акцизне оподаткування, адвалорний акциз, специфічний акциз, мінімальний акцизний податок, акцизне навантаження, алкогольні напої, тютюнові вироби.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано влияние акцизного налогообложения на параметры экономического и социального развития рынков алкогольных напитков и табачных изделий в Украине. Предложены направления реализации акцизной политики по предупреждению вредных последствий злоупотребления алкоголем и курения.

Ключевые слова: акцизный налог, акцизное налогообложение, адвалорный акциз, специфический акциз, минимальный акцизный налог, акцизная нагрузка, алкогольные напитки, табачные изделия.

ANNOTATION

The article analyzes the impact of the excise tax on the parameters of economic and social development of the market of alcoholic beverages and tobacco products in Ukraine. Directions implementation of excise policy for the prevention of the harmful effects of alcohol abuse and smoking.

Keywords: axcise tax, ad valorem excise tax, the specific excise tax, the minimum excise tax, excise burden, alcoholic beverages, tobacco products.

Постановка проблеми. Формулювання підходів до визначення принципів та методів державного регулювання і вибору ефективної акцизної політики базується на вивченні сучасного стану розвитку окремих сегментів ринку підакцизних товарів, зокрема, алкогольної та тютюнової продукції. Це пов'язано з тим, що надходження від оподаткування зазначених товарів складають основну частину надходжень внутрішнього специфічного акцизу.

Специфічний акциз традиційно виконує дві функції – фіскальну та регулюючу. В числі останньої акцизний податок, як один із важливих елементів політики ціноутворення в алкогольній та тютюновій галузі, виступає інструментом обмеження надмірного споживання алкогольних напоїв та тютюнових виробів. Однак стрімке підвищення ставок акцизного податку при одночасному проведенні заходів щодо обмеження споживання зазначеної продукції призводять до зменшення бази оподаткування за рахунок скорочення обсягів споживання легальної продукції і, як наслідок, погіршення адміністрування акцизного податку до бюджету.

На наш погляд, розглядати акциз на алкогольну та тютюнову продукцію лише як один із пріоритетних джерел поповнення бюджету неприпустимо. Тим більш що акцизне оподаткування даних видів товарів як метод державного регулювання направлене на вирішення проблем, пов'язаних з споживанням алкоголю та тютюну, активно застосовується та широко досліджується в розвинутих країнах світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове вирішення проблем оптимізації акцизного оподаткування та дослідження фіскальних і регулюючих ефектів специфічного акцизу знайшли своє відображення у дослідженнях В. Андрущенка, О. Василика, О. Данілова, А. Дриги, В. Коротуна, А. Крисоватого, І. Лютого, В. Мельника, А. Соколовської, І. Якушика та ін. Проте питання регулюючого впливу акцизного оподаткування на вирішення соціальних проблем споживання алкоголю та тютюнокуріння залишаються дискусійними і потребують подальшого теоретичного дослідження.

Мета статті полягає у визначенні фіскального та соціально-регулятивного потенціалу акцизного оподаткування ринку алкогольних напоїв та тютюнових виробів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Акцизний податок залишається значимим як з суто фіскального боку, так і під кутом зору соціально-економічного регулювання та впливу на структуру споживання. Крім власне фіскального інтересу, особливо важливо, що він задовольняє специфічні потреби суспільства щодо нейтралізації негативних зовнішніх ефектів від споживання шкідливих у соціальному, моральному і екологічному сенсі товарів. У зв'язку з цим використання акцизних доходів в ідеальному варіанті повинно було б носити суворо цільовий характер: на відшкодування фізичних та психологічних втрат, зумовлених споживанням підакцизних товарів. Поки що податкова політика не забезпечує в повній мірі цього вкрай необхідного в сучасному, як ми бачимо, розбещеному ідеалу [1, с. 171–172].

Розглядаючи фіскальну ефективність специфічного акцизу в Україні, необхідно відмітити,

що основним джерелом його податкових надходжень, яке мало схильність до зростання навіть в умовах фінансово-економічної кризи, є акцизний податок від виробників алкогольних напоїв та тютюнових виробів.

Алкогольні напої та тютюнові вироби відносять до товарів, які користуються популярністю у споживачів незалежно від їх ціни, однак несуть шкоду здоров'ю. Саме тому оподаткування цієї галузі є досить привабливим як з точки зору наповнення державного бюджету, так і для досягнення цілого ряду соціальних ефектів. Крім того, підвищення ефективності державної політики у сфері регулювання акцизного податку є важливим резервом у збільшенні доходів державного бюджету та, як наслідок, підвищення соціальних стандартів населення.

Наявні світові практики дозволяють стверджувати, що специфічний акциз на алкогольні напої та тютюнові вироби покликаний змусити громадян врахувати ті негативні зовнішні ефекти, які виникають при споживанні цієї продукції. В даному випадку високі ставки акцизного податку обумовлюються соціальними та медичними витратами, пов'язаними із алкоголізмом та шкодою для здоров'я від паління тютюну.

Проте підвищення ставок акцизу не завжди є ефективним засобом обмеження споживання продуктів, які викликають стійку залежність. Наприклад, дослідження ринку тютюнової та алкогольної продукції вказують на нееластичний характер попиту на цю продукцію серед дорослого населення, яке набуло стійкої залежності від тютюну. В даному випадку швидше відбувається ефект заміни, тобто перехід споживачів від однієї категорії тютюнових виробів до інших, більш дешевих (чим дешевші сигарети, тим гірший тютюн, папір і фільтр, які використовуються у їх виробництві) [2, с. 278].

Дослідження ринку тютюну в країнах з розвиненими економіками показали, що еластичність попиту підлітків на сигарети в деяких випадках перевищує одиницю. Це означає, що високі ставки акцизів сприяють істотному зменшенню обсягів споживання тютюнових виробів серед молоді. Якщо тютюновий акциз буде підтримуватися на високому рівні протягом тривалого періоду часу, то більш високі ціни можуть викликати зниження попиту на сигарети і здійснювати довготривалий вплив на сукупне споживання тютюнових виробів [3].

У цьому зв'язку теоретична і практична проблема полягає в тому, що як ціна, так і обсяг продажу залежать від ставок акцизів. Тобто якість прогнозування надходжень до бюджету залежить від реакції ринку.

Ринок тютюнових виробів та їх виробництво в Україні належать до найбільших в Європі. Обсяги виробництва тютюнових виробів в Україні впродовж 2004–2008 рр. мали стійку тенденцію до зростання – з 109,5 млрд. шт. в 2004 р. до 129,8 млрд. шт. в 2008 р. Саме цей період характеризувався невисокими ставками акцизу з мінімальними обмеженнями паління в громадських місцях та реклами тютюнових виробів.

З початком економічної та фінансової криз 2008 р., а також внаслідок реалізації активної державної акцизної політики офіційне виробництво тютюнових виробів почало зменшуватись. Зокрема, у 2009 р. – на 11,7%, у 2010 р. – на 10,1%, у 2011 р. – на 7,1%, у 2012 р. – на 1,7%, у 2013 р. – на 7,9%, що основним чином було пов'язано саме із суттєвим підвищенням ставок акцизного податку на тютюнові вироби з метою обмеження їх вживання населенням країни та збільшення бюджетних доходів (рис. 1).

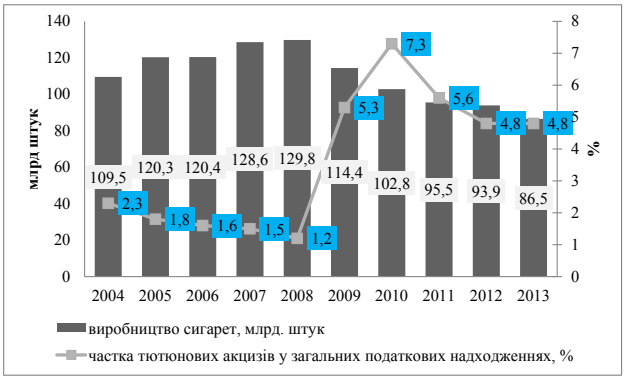


Рис. 1. Виробництво сигарет та частка тютюнових акцизів в податкових надходженнях Зведеного бюджету Україні в 2004–2013 рр.

Джерело: побудовано з використанням даних Державної казначейської служби України

Рис. 2. Частка тютюнової продукції у сукупних надходженнях акцизного податку з вітчизняних товарів і абсолютне значення мобілізації акцизу з тютюнових виробів в 2008–2013 рр.

Джерело: побудовано з використанням даних Державної казначейської служби України

Приведені на рис. 1 дані вказують на те, що внаслідок значного зростання ставок акцизного податку на тютюнову продукцію з 2009 р. фіскальна ефективність акцизного податку з тютюнових виробів збільшилася з 1,2% від загальних податкових надходжень в 2008 р. до 5,3% в 2009 р., причому в 2010 р. вказаний показник досяг рівня в 7,3%. Відповідно, і сумарний

акцизний податок з тютюнової продукції, виражений у грошовому вимірі, має стійку тенденцію до зростання з року в рік (рис. 2).

Акцизи на тютюн склали майже 50% усіх акцизних надходжень та більше 60% акцизів на товари внутрішнього виробництва. Протягом вказаного періоду за п'ять років бюджет отримав 27,7 млрд. грн. додаткових надходжень акцизного податку (у середньому 5,5 млрд. грн. додаткових податкових надходжень на рік) [4]. Це пояснюється в першу чергу постійним зростанням специфічної складової акцизного податку, а також зростанням бази оподаткування. В той же час, зміни адвалорної складової акцизного податку протягом 2008–2013 рр. мала різноспрямований характер (рис. 3).

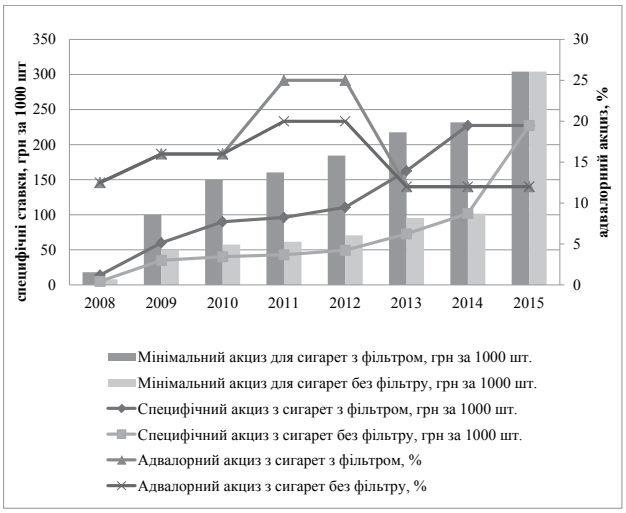


Рис. 3. Динаміка зміни ставок акцизного податку та мінімального податкового зобов'язання для тютюнових виробів в 2008–2015 рр.

Необхідно відмітити, що з 2008 р. і до сьогодні спостерігається тенденція стрімкого збільшення ставок акцизного податку на тютюнову продукцію. Зокрема, з 2008 по 2015 р. мінімальне акцизне податкове зобов'язання для сигарет з фільтром було збільшено у 16,9 рази – з 18 грн. до 304,1 грн. за тис. шт. Тобто мінімальний розмір акцизу, який сплачується з однієї пачки сигарет, досяг рівня в 6,08 грн. Адвалорний акциз лише незначним чином підвищує загальний рівень акцизу, наприклад, для сигарет Marlboro 19,5 грн. за пачку акциз складає 6,50 грн., що лише на 7% вище мінімального акцизу. Тобто наразі Україна фактично застосовує модель простого податку, яка не призводить до зростання цінового розриву між дорогими і дешевими марками сигарет.

До 2015 р. в Україні практикувалося застосування різних ставок податку на сигарети з фільтром і без фільтру. Діючий рівень фіксованих ставок відрізнявся в 2,5 рази. Тим часом у країнах ЄС, згідно Директиви Ради ЄС 2011/64 від 21 червня 2011 р. про структуру та ставки акцизного податку на тютюнові вироби промислового виробництва, сигарети з фільтром і без фільтра оподатковуються за однаковими ставками. При цьому різниця між найдорожчими та найдешевшими сигаретами в Європі становить не більше 1,5– 4 рази. З 2015 р. в Україні також було вирішено внести зміни до застосовуваного вітчизняного механізму акцизного оподаткування шляхом приведення ставок податку та розміру мінімального податкового зобов'язання до єдиного рівня.

Одночасне збільшення специфічної складової акцизу та зменшення адвалорної відповідає світовим тенденціям оподаткування тютюнових виробів. Це можна пояснити тим, що специфічна і адвалорна ставки акцизного податку мають різну дію на ціни, прибуток, податкові надходження, якість товару, його різноманітність, методи адміністрування і розподіл доходу.

За даними Українського інституту стратегічних досліджень МОЗ, кількість курців серед населення України в 2013 р. порівняно з 2012 р. скоротилася на 3% (з 8,3 до 8,1 млн. осіб). Загалом протягом 2008–2013 рр. кількість курців скоротилася з 10,1 до 8,1 млн. осіб, або на 20% (рис. 4). Таке зменшення переважно відбулося за рахунок зменшення споживання тютюнових виробів особами у віці 14–29 років – з 23,0% до 20,4%.

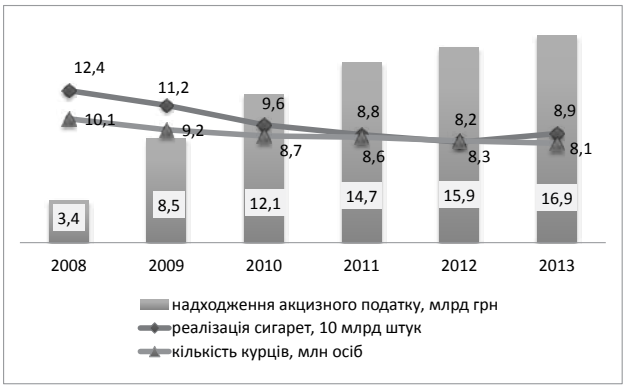


Рис. 4. Динаміка надходжень до бюджету акцизного податку з тютюнових виробів, їх реалізації та кількості курців в Україні протягом 2008–2013 рр.

Джерело: побудовано з використанням даних Державної казначейської служби України та оперативної інформації Українського інституту стратегічних досліджень МОЗ

Скорочення поширеності та інтенсивності тютюнопаління в 2013 р., на думку експертів МОЗ, стало результатом підвищення ставок акцизного податку та запровадження наприкінці 2012 р. законодавчих норм щодо заборони тютюнової реклами, появи на пачках сигарет попереджень, звільнення ресторанів та інших громадських місць від тютюнового диму.

Оскільки саме підняття податків є одним найбільш ефективних інструментів зменшення споживання тютюну та поширеності куріння, ВООЗ рекомендує зростання ставок акцизу принаймні до рівня 70% від роздріб-

ної ціни, що, в свою чергу, призведе до скорочення загального рівня куріння та упередження куріння серед молоді.

Безпосередній результат підвищення податків на тютюнові вироби значною мірою залежить від способу оподаткування. Справа в тому, що при встановленні податкових ставок на сигарети слід враховувати місцеву специфіку, включаючи рівень оподаткування в сусідніх країнах і саму структуру акцизного податку.

Зазначимо, що низький порівняно з країнами ЄС абсолютний рівень акцизного податку на тютюнову продукцію в Україні пояснюється основним чином обмеженою базою оподаткування. Роздрібна ціна реалізації сигарет в Україні є значно нижчою у порівнянні з країнами ЄС, що пояснюється фундаментальною причиною, а саме значно нижчим рівнем доходу на душу населення в Україні порівняно з країнами ЄС.

Отже, різке підвищення ставок акцизного податку до необхідного рівня в Україні може призвести до негативних наслідків та збільшення контрабанди сигарет. Схожий досвід вже мають країни – нові члени ЄС, які нещодавно подолали етап гармонізації. Такі країни вдалися до різкого та економічно необґрунтованого підвищення ставок акцизного податку на тютюнові вироби, що призвело до відповідного зростання рівня споживання нелегальної продукції [4].

Україна теж має досвід різкого підвищення ставок акцизного податку. Зокрема, протягом 2008–2011 рр. в умовах реалізації антикризової політики та виконання умов конвенції ВООЗ відбулося етапне підвищення рівня оподаткування тютюнових виробів, що, відповідно, дозволило значно наростити надходження акцизного податку до бюджету, проте призвело і до негативних наслідків. В результаті різкого зростання цін купівельна спроможність споживачів знизилась, і вони були змушені шукати більш дешеві низькоякісні товари. Це сформувало додатковий попит на контрабандну продукцію. Нелегальне ввезення тютюнових виробів на вітчизняний ринок в основному здійснювалось з території сусідніх держав: Росії, Білорусії та Молдови, що було зумовлено диспаритетом цін на тютюнову продукцію в Україні та в державах-сусідах, а також можливістю практично безперешкодно перетину українського кордону з території цих держав [5].

Статистика показує, що, незважаючи на нееластичність підакцизних товарів за ціною, підняття податків дійсно стимулює зменшення споживання шкідливих продуктів. Зокрема, для випадку з Україною підтвердженням цієї тези слугує факт скорочення на третину виробництва тютюнових виробів протягом 2008–2013 рр. Проте скорочення виробництва дає неповну картину про споживчий ринок тютюнової продукції, адже не враховує контрабандні потоки. Однак навіть з урахуванням зазначених особливостей, споживання тютюнових виробів дійсно зменшилося. Підвищення акцизів та інші заходи контролю над ринком тютюнової продукції, які проводилися в Україні останніми роками, дозволили як зменшити кількість курців, так і збільшити середню тривалість життя в Україні.

Зазначимо, що алкогольні напої та тютюнові вироби, як товари ірраціонального попиту, мають декілька схожих особливостей та характеристик, а також виступають об'єктом спільного впливу заходів протидіючого маркетингу. Досвід багатьох країн свідчить, що є пряма залежність між споживанням тютюну та алкоголю. Важливим стримуючим заходом може бути висока ціна за рахунок підвищення ставок акцизного податку, обмеження продажів (час, місце), політика заборони паління в громадських місцях, кафе та ресторанах, повна заборона самогоноваріння, обмеження місць споживання алкоголю тощо [6].

У спільному документі, підготовленому ще в 2011 р. Світовим економічним форумом та ВООЗ, визначено, що однією з основних стратегій, здатних зменшити шкоду, яку завдає споживання алкоголю та тютюну, є стратегія обмеження економічної доступності зазначених товарів шляхом підвищення податків і цін.

Досвід України переконливо доводить дієвість такої стратегії. У 2005–2008 рр., за даними Державної служби статистики, від зазначених чотирьох прямо пов'язаних зі вживанням алкоголю причин (розлади психіки та поведінки внаслідок вживання алкоголю; алкогольна кардіоміопатія, випадкові отруєння та дія алкоголю, алкогольна хвороба печінки) щорічно помирало більше 24 тис. людей. Починаючи з 2009 р. кількість таких смертей поступово зменшувалася і в 2011 р. скоротилася до 11752. Аналогічні тенденції мали показники смертності від непрямо пов'язаних із вживанням алкоголю причин, таких як нещасні випадки, ДТП, пневмонія, туберкульоз, хвороби печінки тощо. Однією з основних причин такого скорочення смертності стало зменшення економічної доступності алкоголю завдяки збільшенню більш ніж на 100 % акцизів на алкогольні напої в 2009–2011 рр.

Для оцінки позитивних результатів і негативних наслідків від споживання алкоголю проаналізуємо динаміку розвитку ринку алкогольних напоїв в Україні. Так, протягом 2008–2013 рр. серед алкогольних напоїв найбільше вироблялося пива, на другому місці – горілка та лікеро-горілчані вироби, на третьому – виноматеріали та вина виноградні.

Зміщення структури споживання алкогольних напоїв в Україні в сторону більш міцних алкогольних напоїв відбуваються у зв'язку із невизначеністю державної політики в питанні обігу і регулювання виробництва алкогольної продукції та існуючого пріоритету економічних інтересів у збиток охороні здоров'я населення України.

Як вже зазначалося, у розвинутих країнах світу цінову політику використовують для запобігання надмірному вживанню алкоголю та з метою скорочення вживання алкоголю неповнолітніми. Завдання цінової політики полягає в зміні структури споживання населенням алкогольної продукції за рахунок зменшення частки споживання міцних спиртних напоїв при одночасному зниженні загального рівня споживання чистого алкоголю в перерахунку на абсолютний спирт [7].

Незважаючи на скорочення обсягу вживання алкоголю в Україні, завдяки поступовому збільшенню ставок акцизного податку на окремі види алкогольної продукції надходження акцизного податку з алкогольних напоїв у 2008–2013 рр. зросли з 4,8 млрд. грн. до 8,0 млрд. грн. (рис. 5), тобто на фоні загального падіння вітчизняного виробництва та реалізації окремих видів алкогольної продукції галузь відобразила зростання надходжень акцизного податку до бюджету країни.

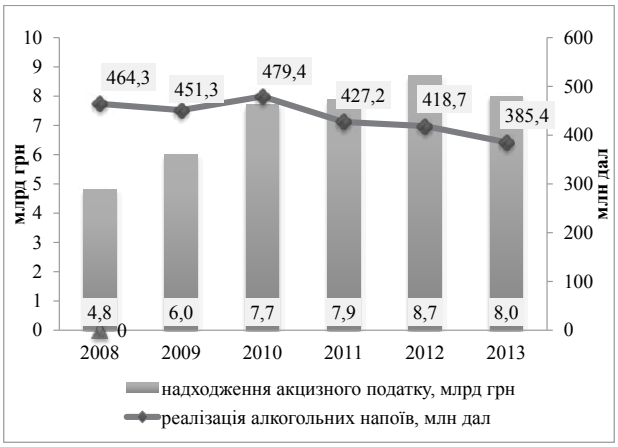


Рис. 5. Динаміка надходжень до бюджету акцизного податку з алкогольних напоїв та їх реалізації в Україні протягом 2008–2013 рр.

Джерело: побудовано з використанням даних Державної казначейської служби України

Поряд з скороченням обсягу виробництва у фізичному вимірі показники роздрібного товарообороту алкогольних напоїв в 2008–2013 рр. мали тенденцію до збільшення (табл. 1).

Основними чинниками, які спричиняють такі зміни на ринку алкогольної продукції, залишаються підвищення ставок акцизного податку та збільшення рівня мінімальних цін на алкогольні напої. Так, протягом 2012–2014 рр. середня роздрібна ціна на горілку зросла на 31,7%, зокрема, у листопаді проти червня – на 21,4% – до 85,18 грн. за 1 л внаслідок підвищення з 1 березня 2014 р. ставки акцизного податку на 14,0%, а з 1 липня ще на 25,0% – до 70,53 грн. за 1 л 100% спирту. При цьому мінімальна роздрібна ціна на горілку була збільшена на 15,9% – до 69,8 грн. за 1 л, а з 1 серпня ще на 14,3% – до 79,8 грн. за 1 л [8].

Таким чином, оподаткування специфічним акцизом алкогольних напоїв дозволяє формувати досить стабільні податкові надходження навіть не дивлячись на скорочення загального рівня їх споживання. Однак слід все ж зважати, що надмірне зростання ставок податку залишається одним з основних чинників тінізації ринку алкогольних напоїв і, як наслідок, – недоотримання податкових надходжень до бюджету.

Відповідно, акцизна політика у сфері оподаткування алкогольних напоїв повинна реалізовуватися у поєднанні зі здійсненням державних, регіональних, місцевих заходів у сфері громадського здоров'я, зокрема, в частині зменшення масштабів зловживання алкогольною продукцією та профілактиці алкоголізму.

Висновки. В цілому приведені вище показники дозволяють стверджувати, що підвищення рівня специфічного акцизного оподаткування є ефективним інструментом як наповнення бюджету, так і зниження рівня споживання алкогольних напоїв та тютюнових виробів.

Таблиця 1

Динаміка роздрібного товарообороту окремих видів алкогольної продукції в Україні протягом 2008–2013 рр.

Назва продукції	Роздрібний товарооборот, млн. грн.						Середньорічний темп зростання товарообороту, %	Середньорічний абсолютний приріст товарообороту 2013/2008, млн. грн.
	2008	2009	2010	2011	2012	2013		
Алкогольні напої, усього	15799	17236	19502	23408	25995	27751	111,9	2390,4
Горілка та вироби лікеро-горілчані	6160	6636	7573	9350	9940	10358	111,0	839,6
Напої слабоалкогольні	773	788	858	1026	1224	1331	111,5	111,6
Вина	2596	2997	3186	3578	3877	4087	109,5	298,2
Коньяк	1733	1841	2157	2671	2890	3302	113,8	313,8
Вина ігристі (шампанське)	1049	1180	1285	1500	1686	1830	111,8	156,2
Пиво	3488	3794	4443	5283	6378	6843	114,4	671

Джерело: побудовано з використанням даних Державної служби статистики України

Проте в умовах необхідності реалізації структурних перетворень в національній економіці та поглиблення співпраці з ЄС існує нагальна необхідність удосконалення державної політики у галузі регулювання акцизного оподаткування.

Напрямами діяльності та механізмами реалізації акцизної політики щодо попередження шкідливих наслідків зловживання алкогольними напоями та тютюновими виробами можуть бути наступні:

– зростання ставок оподаткування тютюнових виробів до 70% їх роздрібної ціни шляхом підвищення акцизного податку з метою досягнення рівня оподаткування, рекомендованого ЄС;

– підвищення специфічної складової акцизного податку на тютюнові вироби з огляду на отримання максимальних регулюючих ефектів щодо охорони здоров'я;

– створення прогресивної системи оподаткування алкогольних напоїв із врахуванням їх міцності;

– вирівнювання доступності різних видів алкогольних напоїв (зокрема, натурального вина, пива, сидру, які виготовляють без додавання спирту) з урахуванням доходів населення;

– заборона прямого або побічного стимулювання продажу алкогольних напоїв за цінами, меншими за собівартість, а також за цінами, нижчими від мінімальних, встановлених урядом;

– встановлення подвоєної ставки акцизу на ненатуральні слабоалкогольні напої у перерахунку на кількість одиниць спирту;

– припинення практики будь-якого субсидування для економічних суб'єктів, що займаються виробництвом та торгівлею алкогольними напоями;

– інвестування частки бюджетних надходжень від акцизного податку на алкогольні напої та тютюнові вироби у програми, направлені на попередження та припинення паління тютюну і алкоголізму, а також на фінансування заходів по охороні здоров'я;

– оплату соціально орієнтованих інформаційних програм та соціальної реклами стосовно переваг здорового способу життя і небезпеки алкоголізації та надмірного вживання тютюну населення здійснювати за рахунок витрат підприємств та організацій, а не з їхнього прибутку;

– посилення державного контролю за виробництвом та обігом алкогольних напоїв та тютюнових виробів і збільшення покарання за вчинення контрабандних злочинів.

Отримані дані можуть бути використанні у подальших дослідженнях з метою більш детального аналізу акцизного оподаткування алкогольних напоїв та тютюнових виробів та розробки прогнозів щодо розвитку ринку відповідної продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адміністрування як фактор фіскальної та регуляторної ефективності оподаткування: [монографія] / Авт. кол., за заг. ред. д. е. н., проф. В.Л. Андрущенко. – Ірпінь : Видавництво Національного університету ДПС України, 2014. – 332 с.
2. Соколовська А.М. Основи теорії податків : [навч. посіб.] / А.М. Соколовська. – К. : Кондор, 2010. – 326 с.
3. Пособие по налоговой политике / Под ред. П. Шома. – Вашингтон, округ Колумбия: Отдел налоговой политики, Управление по бюджетным вопросам, Международный Валютный Фонд, 1995. – XII. – 387 с.
4. Боярчук Д. Скільки коштують сигарети, або Акцизний «ефект кобри» / Д. Боярчук // Центр соціально-економічних досліджень. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.costua.com.
5. Наповнення бюджету шляхом вдосконалення акцизної політики в Україні // Аудиторская компания HLB Ukraine. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.hlb.com.ua.
6. Налогообложение алкогольных напитков // Международный центр алкогольной политики. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icap.org/LinkClick.aspx?fileticket=mTZsod14s%2FU%3D&tabid=243.
7. Соколов И.А. Исследование акцизной нагрузки на отдельные категории алкогольных продуктов (вино, пиво, крепкий алкоголь) в разных странах мира / И.А. Соколов // Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iep.ru/files/text/other/projects/pivovar_2013.pdf.
8. Ринок спирту та алкогольних напоїв (аналітика Міністерства економіки) // Економічна правда. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eimg.pravda.com/files/7/f/7fa0f81------.pdf.

УДК 338.64

Чуркіна І.Є.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту
Одеського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

УЗГОДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ З ВИМОГАМИ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ: ПОЗИТИВНІ ТА СУПЕРЕЧЛИВІ НАСЛІДКИ

NATIONAL RECONCILIATION OF BUDGET POLICY WITH INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS: THE POSITIVE AND CONTRADICTORY CONSEQUENCES

АНОТАЦІЯ

У статі представлено аналіз інституційних засад кредитування України міжнародними фінансовими інституціями. Визначено основні напрями співпраці України з Міжнародним валютним фондом, групою Світового банку. Досліджено позитивні та негативні наслідки співробітництва України з міжнародними фінансовими інституціями.

Ключові слова: міжнародні фінансові інституції, зовнішні запозичення, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, бюджетна політика, зовнішній борг.

АННОТАЦИЯ

В статье представлен анализ институциональных основ кредитования Украины международными финансовыми институтами. Определены основные направления сотрудничества Украины с Международным валютным фондом, группой Всемирного банка. Исследованы позитивные и негативные последствия сотрудничества Украины с международными финансовыми институтами.

Ключевые слова: международные финансовые институты, внешние заимствования, Международный валютный фонд, Всемирный банк, бюджетная политика, внешний долг.

ANNOTATION

The article presents an analysis of the institutional framework loans Ukraine by international financial institutions. The main directions of cooperation between Ukraine and the International Monetary Fund, World Bank Group were discovered. The positive and negative consequences of Ukraine's cooperation with international financial institutions were researched.

Keywords: international financial institutions, foreign loans, International Monetary Fund, World Bank, fiscal policy, external debt.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку України характеризується значними економічними і політичними труднощами. В умовах подолання негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи та необхідності відновлення економічного зростання співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями спрямовується на залучення додаткових фінансових ресурсів для реформування національної економіки, реалізацію пріоритетних інвестиційних проектів.

У сучасній системі міжнародних відносин ресурси міжнародних фінансових інституцій, за умови їх ефективного використання, є важливим джерелом ресурсного забезпечення реалізації пріоритетних проектів та завдань економічного розвитку, інструментом міжнародної інтеграції.

Інтегрування України в світовій економічний простір загалом та у європейські структури зокрема зумовлює необхідність продовження і поглиблення співпраці з міжнародними фінансовими інституціями на усталених принципах міжнародного права, поваги взаємних інтересів та економічної політики держав. Це потребує вироблення та реалізації такої моделі взаємовідносин з міжнародними фінансовими інституціями, яка б відповідала принципам не тільки політики та вимог останніх, але й інтересам нашої держави.

Ключовим завданням для України щодо поглиблення взаємовідносин з міжнародними фінансовими інституціями є забезпечення відповідно до світових стандартів та критеріїв оптимальних параметрів відкритості вітчизняної економіки, дотримання яких повинно сприяти економічній безпеці держави, забезпечувати поєднання внутрішньої та зовнішньої економічної політики. Ця робота не повинна перешкоджати інтегруванню України у світовий економічний простір, поглибленню її співпраці з іншими державами. Але тісні взаємовідносини з міжнародними фінансовими інституціями не повинні мати негативний вплив на бюджетну політику України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення теоретичних та практичних проблем співробітництва України с міжнародними фінансовими інституціями належить таким відомим зарубіжним та вітчизняним вченим, як Я. Базилюк, Н. Борідько, З. Варналій, О. Іваницька, В. Колосова, І. Лютий, І. Чугунова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікації про співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями, на наш погляд, недостатньо висвітлена проблема узгодження бюджетної політики України з вимогами фінансових організацій.

Мета статті полягає у аналізі впливу вимог фінансових інституцій на бюджетну політику України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова фінансова криза ще раз продемонструвала важливість бюджетної політики, яка є стрижнем всієї економічної політики держави. Отже, у сучасних умовах забезпечення узгодження бюджетної політики України та усіх її складових з вимогами міжнародних фінансових інституцій набуває першочергового значення. Це повинно сприяти задоволенню економічних інтересів як України, так й міжнародних фінансових інституцій.

В Україні термін «бюджетна політика» законодавчо визначається ст. 10 Господарського кодексу України, згідно з якою це політика, яка спрямована на оптимізацію та раціоналізацію формування доходів і використання державних фінансових ресурсів, підвищення ефективності державних інвестицій у народне господарство, узгодження загальнодержавних і місцевих інтересів у сфері міжбюджетних відносин, регулювання державного боргу та забезпечення соціальної справедливості при перерозподілі національного доходу [1, с. 144]. Стаття 33 Бюджетного кодексу України визначає основні напрями бюджетної політики на наступний бюджетний період. У ній розписується порядок формування бюджетної політики, її затвердження, цілі і складові, що визначають бюджетний процес у цілому [2].

Загальною метою бюджетної політики є поєднання економічних та політичних інтересів усіх агентів ринкових відносин. У тому числі це стосується фінансових інституцій, з якими Україна має фінансові відносини. Це є однією з причин суперечності бюджетної політики, яка полягає в тому, що через бюджетний механізм здійснюється перерозподіл ВВП, доходів громадян, міжнародних кредитів, а будь-який перерозподіл породжує суперечності між економічними інтересами окремих агентів.

Міжнародні фінансові інституції – це всесвітні та регіональні інститути, створені на основі міждержавних угод з метою регулювання міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин. Їх основними завданнями є:

- об'єднання зусиль країн світу для стабілізації міжнародної валютно-фінансової сфери;
- аналіз та вирішення найбільш важливих проблем світової економіки;
- спільна розробка стратегії світової валютно-кредитної і фінансової політики, координація її проведення;
- забезпечення стабілізації національних валют;
- усунення торговельних бар'єрів і сприяння активній економічній співпраці між державами;
- фінансова підтримка міжнародних, регіональних та національних програм технологічного і соціально-економічного розвитку.

До світових міжнародних фінансових інституцій належать Міжнародний валютний фонд (МВФ), група Світового банку та Банк міжнародних розрахунків. Відповідно до відомостей Єдиного державного реєстру Міжнародних організацій, членом яких є Україна, станом на початок 2013 р. Україна була членом 75 міжнародних організацій [3].

Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями розпочалося у червні 1992 р., з прийняттям Закону України № 2402-XII «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» [4].

Згідно з Указом Президента України від 14 липня 1992 р. № 379/92 «Про членство України в Європейському банку реконструкції та розвитку», Україна стала членом і цієї міжнародної фінансової організації [5].

Розглянемо основі міжнародні фінансові інституції, з якими Україна взаємодіє, та наслідки цих взаємовідносин для національної бюджетної політики.

Міжнародний валютний фонд є провідним світовим фінансовим інститутом, який має статус спеціалізованої установи ООН [6].

Діяльність МВФ охоплює три основні напрями:

- кредитування з метою надання фінансової допомоги країнам, в яких утворилось від'ємне сальдо платіжного балансу;
- регулювання міжнародних валютних відносин;
- постійний нагляд за станом світової економіки.

Україна є членом МВФ з 3 вересня 1992 р. З початку МВФ надавав консультації та технічну допомогу щодо створення власної грошово-кредитної системи. А вже з 1994 р. Україна з МВФ реалізує спільні програми економічного розвитку [7].

У співробітництві України з МВФ в межах кредитних програм можна виділити наступні етапи.

Перший етап (1994–1995 рр.). У цей період Україні було надано фінансову допомогу у вигляді системної трансформаційної позики на суму 498,7 млн. СПЗ (763,1 млн. дол. США) для підтримки платіжного балансу України.

Другий етап (1995–1998 рр.). Україна отримала від МВФ кредити на загальну суму 1318,2 млн. СПЗ (1 935 млн. дол. США.) за трьома річними програми «Стенд-бай». Головною метою цих кредитів була підтримка курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу України.

Третій етап (1998–2002 рр.). Впровадження Програми розширеного фінансування, яка передбачає надання Україні кредиту на загальну суму 2,6 млрд. дол. США У рамках Програми Україна отримала 1,193,0 млн. СПЗ (1,591,0 млн. дол. США.), які були спрямовані на поповнення валютних резервів Національного банку України.

Четвертий етап (2002–2008 рр.). Наприкінці 2002 р. Кабінет Міністрів України серед прийнятних форм подальшого співробітництва України з МВФ на безкредитній основі обрав програму «попереджувальний стенд-бай» з метою здійснення переходу до добре функціонуючої ринкової економіки із ефективною системою соціального захисту, підтримання енергійних темпів економічного зростання та утримання макроекономічної стабільності. Укладення угоди між Україною та МВФ строком на 12 місяців фактично надавало можливість отримати від МВФ зарезервований кредит у сумі, еквівалентній 411,6 млн. СПЗ (30% квоти України), у випадку погіршення ситуації з платіжним балансом або валютними резервами країни.

Проте в більшості транші пішли на те, щоб підтримати вітчизняні комерційні банки, а не в реальний сектор економіки. Наслідки такого витрачання траншів призвели до того, що валовий зовнішній борг виріс, зате зовнішній борг комерційних банків зменшився. Ці засоби спасли Україну від дефолту і багато банків від банкрутства [8]. Однак зазначимо, що «рятування» банківського сектора практично нічого не дало реальному сектору економіки.

П'ятий етап (2008–2013 рр.). У зв'язку із несприятливою ситуацією на світових фінансових ринках, втратою взаємної довіри фінансових інститутів по всьому світу, виникненням стурбованості стосовно ризиків розповсюдження недовіри з країн-партнерів, а також невизначеністю перспектив світової економіки Україна постала перед необхідністю отримати допомогу з боку Міжнародного валютного фонду. Графік вибірки коштів Україною був розрахований на два роки із загальним обсягом фінансування в 802% від квоти України в МВФ, або 11 млрд. СПЗ (приблизно 16,4 млрд. дол. США). Після погодження параметрів програми 3 млрд. СПЗ були в терміновому порядку зараховані до золотовалютних резервів Національного банку України. В рамках цієї програми «Стенд-бай» Україна отримала три транші загальним обсягом 7 млрд. СПЗ (10,6 млрд. дол. США). Частина другого траншу у розмірі 1,5 млрд. доларів США та третій транш у повному обсязі були спрямовані безпосередньо до Державного бюджету України. Загалом в рамках співробітництва з МВФ протягом 2008–2013 рр. Україна отримала 9 250 млн. СПЗ (еквівалент 14 430 млн. дол. США).

На цьому етапі гроші виділялися під умови проведення економічних реформ, зокрема, пенсійної, грошово-кредитної та бюджетно-фінансової. Частина коштів була витрачена на поповнення валютних резервів НБУ, а інша частина – на проведення реформ, зокрема [9]:

- підвищено ціни на газ для населення;
- прийнято новий Податковий кодекс;
- проведено зміни в Пенсійному законодавстві (збільшення пенсійного віку).

Шостий етап (з 2014 р.). Ухвалена програма на отримання кредиту у розмірі 17,01 млрд. дол. США впродовж наступних двох років. У травні 2014 р. був виділений перший транш у розмірі 3,19 млрд. дол. США. Але у 2015 р. ця програма була припинена, а впроваджена нова, яка передбачає механізм розширеного фінансування і буде розрахована на чотири роки. У березні 2015 р. Україна отримала перший транш у розмірі 5 млрд. дол. США.

За 2012–2013 рр. Україна повернула 5,6 млрд. СПЗ. У 2014 р. повинна повернути МВФ 2,42 млрд. СПЗ ($ 3,7 млрд.), в 2015 р. – 977 млн. СПЗ (близько $ 1,5 млрд). На цьому розрахунки мають завершитися [10].

На нашу думку, позитивними наслідками кредитів МВФ можна вважати створення достатніх валютних резервів для повернення кредитів із відсотками. Але важливо, щоб при цьому країна зберегла самостійність у визначенні експортної спеціалізації, реалізації макроекономічної політики і не перетворилася на «залежну підсистему». Також в ідеальному випадку можна очікувати позитивні наслідки в довгостроковій перспективі у формі підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Отже, у взаємовідносинах з МВФ уряд повинен забезпечувати:

- поглиблення структурних реформ;
- дерегуляцію підприємницької діяльності;
- поліпшення якості бюджетного процесу, забезпечення збалансованості державних фінансів з урахуванням податкової реформи та реформи міжбюджетних відносин;
- зменшення обсягів негрошових видів розрахунків та подолання корупції;
- активізацію реформи фінансового і банківського секторів та подальший їх розвиток на якісно новому рівні.

Другою за значенням у системі міжнародних фінансових інституцій є група Світового банку, яка включає до свого складу Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародну асоціацію розвитку (МАР), Міжнародну фінансову корпорацію (МФК) та багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ) і спеціалізовану структуру – Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних конфліктів (МЦУІК).

Основою групи є МБРР, учасниками якого можуть бути тільки країни – члени МВФ. Членом МБРР Україна стала 3 вересня 1992 р. відповідно до Закону України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» [4]. З цього моменту Україна стала 167-м членом Банку та розпочала співпрацю з ним для забезпечення успішного впровадження реформ у державі.

Пріоритетні напрямки співробітництва МБРР з Україною містяться у відповідних Стратегіях

допомоги групи Світового банку Україні – середньострокових програмах, що визначають обсяг, структуру, загальні принципи діяльності цієї організації в Україні, та затверджуються Радою директорів Світового банку.

Остання Стратегія партнерства з Україною на період 2012–2016 рр. була ухвалена 16 лютого 2012 р. Радою виконавчих директорів Світового банку. Стратегія передбачає програму інвестиційного кредитування на рівні 500 млн. дол. США щорічно. Очікується, що Міжнародна фінансова корпорація (IFC) з власних джерел надаватиме кредити в сумі до 400 млн. дол. США на рік [11]. Стратегією також передбачено аналітичні, консультаційні послуги та технічна допомога.

Допомога Групи Світового банку сконцентрована зараз на двох напрямках:

1. Поліпшення державних послуг та системи державних фінансів.

Зусилля Банку спрямовані на виправлення ситуації у трьох основних сферах:

- відповідальне і збалансоване фіскальне управління;
- ефективне надання послуг у секторах охорони здоров'я і освіти та підвищення адресності державних видатків на соціальну допомогу;
- надання комунальних послуг (водопостачання, теплопостачання).

2. Поліпшення бізнес-клімату, яке розблокує економічний потенціал України.

Нова стратегія сфокусована на:

- поліпшенні бізнес-клімату як для вітчизняних, так і закордонних інвесторів;
- поліпшенні інфраструктури, що дасть змогу зменшити вартість ведення підприємницької діяльності;
- формуванні відповідної стратегічної політики розвитку сільськогосподарського сектора і залученні до нього приватних інвестицій, що дасть Україні змогу скористатися вигодами від значного міжнародного попиту на харчові та сільськогосподарські продукти.

Стосовно першого напрямку Світовій банк у тісній співпраці із МВФ спільно працює з НБУ над підготовкою до кризи і програмою управління нею, що включає в себе проведення зовнішніх аудитів 35 найбільших банків, які, як очікується, будуть завершені до кінця вересня 2015 р. (аналізи найбільших 15 банків були вже завершені до кінця липня 2014 р.). Потім по мірі необхідності НБУ буде вимагати від банків підготовки планів рекапіталізації та реструктуризації. У контексті програм Світового банку та МВФ уряд прийняв критерії використання державних коштів для підтримки недокапіталізованих системно важливих банків, якщо це необхідно [12].

Стосовно другого напрямку, Україна зробила низку успішних кроків, спрямованих на поліпшення сприятливого середовища для зростання приватного бізнесу та інвестицій, але багато чого ще належить зробити. В минулому році було відзначено прогрес за показниками рейтингу з легкості ведення бізнесу (Doing Business). Зокрема, в одержанні дозволів на будівництво, скороченні необхідних кроків для відкриття бізнесу, а також впорядкуванні процедури передачі майна (покращення позиції України у рейтингу легкості ведення бізнесу зі 140-го місця у 2013 р. до 112-го у 2014 р.), але ці поліпшення являють собою лише невелику частину у набагато ширшому контексті.

Враховуючи ризики для реалізації програми та уроки попередньої Стратегії, Світовий банк пропонує калібрований підхід до фінансової допомоги (табл. 1).

Обсяги фінансування і спектр інструментів збільшуватимуться у разі прискорення реформ та поліпшення урядування. Водночас обсяг кредитного фінансування залишатиметься помірним, якщо реалізація реформ загальмується. Така стратегія каліброваної допомоги залишає простір для перегляду в майбутньому сум кредитування у бік їхнього збільшення шляхом включення до Стратегії позик на підтримку політики розвитку, які сприятимуть реалізації заходів реформ.

За всі роки співробітництва Україна отримала від Світового банку ресурсів на суму близько 4,3 млрд. дол. США (на сьогодні використано та зарезервовано коштів на суму близько 4,5 млрд. дол. США) для реалізації 50 кредитних проектів [12].

Зараз Україна мала отримати від Світового банку за однією програмою 800 млн., за дру-

Таблиця 1

Індикативна кредитна програма МБРР

Рік	Поліпшення державних послуг і державних фінансів	Млн. дол. США	Підвищення ефективності політики і конкурентоспроможності економіки	Млн. дол. США
2012			Додаткове фінансування Другого проекту розвитку експорту (факт.)	150
2013	Додаткове фінансування Проекту розвитку системи державної статистики	10	Другий проект покращення автошляхів та безпеки руху	450
2014	Програма соціальної допомоги	100-200	Проект централізованого теплопостачання / Проект підвищення ефективності і модернізації газового сектора	200-300
	Другий проект розвитку міської інфраструктури	200	Другий проект з передачі електроенергії	200

гою – 500 млн. доларів. Але надходження цих коштів затримується, бо Верховна Рада не прийняла двох законопроектів – № 2029 і № 2966.

Законопроект «Про внесення змін до деяких законів України у сфері комунальних послуг» (№ 2029) передбачає повну відмову від дотування з бюджету тарифів на житлово-комунальні послуги.

Проектом закону № 2966 пропонується визначити порядок формування, правовий статус та організацію діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики і комунальних послуг, межі її компетенції і повноваження.

Банк міжнародних розрахунків є першою в історії міжнародною фінансовою інституцією. Він був створений у 1930 р. Основне завдання банку полягає у налагодженні співробітництва між центральними банками провідних країн світу та здійснення розрахунків між ними. Банк забезпечує також здійснення розрахунків між країнами, що входять до європейської валютної системи. Він виконує депозитно-кредитні функції, здійснює валютні операції та операції на фондовому ринку.

На сьогодні Україна не є учасником БМР. Але Національний банк України розглядає можливості щодо організації співробітництва з БМР, адже Банк міжнародних розрахунків є великою світовою організацією, яка сприяє міжнародному валютно-кредитному співробітництву, є банком центральних банків. У 2014 р. прийнято рішення «Про намір щодо вступу Національного банку України до складу акціонерів Банку міжнародних розрахунків у Базелі» [13].

Загалом можна відмітити, що велику долю в сукупному державному борзі займають позики, отримані Україною від міжнародних фінансових організацій, чиї кредити, отримані з додатковими зовнішніми вимогами, в основному – з економічним, адміністративним, політичним і т. п. підтекстом, що порушує незалежність України.

Так, у 2010 та 2011 рр. була значна заборгованість перед МВФ, що було пов'язано з отриманням чергового кредитного траншу, наданню якого передували ряд умов економічного, політичного характеру, зокрема: обмеження розміру дефіциту бюджету; підвищення для населення тарифів на газ; утримання рівня інфляції у визначених межах та ін.

За таких обставин МВФ значною мірою може контролювати перебіг соціально-економічних процесів в країні, що недопустимо з позиції забезпечення державного суверенітету.

У таблиці 2 можна побачити, що заборгованість перед Міжнародним валютним фондом є найбільшою і становить 45,7% заборгованості за позиками, наданими міжнародними фінансовими інституціями. Хоч запозичення в міжнародних фінансових організацій, як правило, дозволяє скористатися найбільш пільговими умовами кредитування і м'якою позицією щодо реструктуризації зобов'язань, але це пов'язано зі значним комплексом додаткових умов, які не завжди відповідні поточній бюджетній політиці.

На нашу думку, головний ризик зростання заборгованості полягає не в її розмірі, а в нерозумному витрачанні залучених коштів. Кредити є лише засобом досягнення економічного добробуту людей і не повинні бути самоціллю. Для вдосконалення функціонування системи державної позики необхідно гарантувати довіру інвесторів, визначати обсяги залучень державою коштів, з огляду на реальні можливості їх повернення, запозичені кошти використовувати в інвестиційних цілях, дотримуватися тенденції збільшення строків обігу облігацій та зменшення їх дохідності.

Висновки. Варто зазначити, що співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями має як позитивні, так і негативні наслідки. Серед позитивних наслідків слід виділити:

- створення достатніх валютних резервів для повернення кредитів;
- підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки;
- підвищення кредитного рейтингу країни на світовому фінансову ринку;
- сприяння удосконаленню грошово-кредитної системи держави.

Серед негативних наслідків слід виділити:

- формування фінансової залежності країни від зовнішніх ресурсів;
- нарощення зовнішнього боргу держави;
- формування «споживацького» типу економіки;
- перетворення проблеми обслуговування боргу в проблему запозичення;
- здешевлення національної грошової одиниці;

Таблиця 2

Динаміка державного боргу перед міжнародними інституціями у 2011–2013 рр., млн. грн.

Роки, організація	2011	Питома вага,%	2012	Питома вага,%	2013	Питома вага,%
Європейський банк реконструкції та розвитку	2637,95	3,2%	3552,99	4,2%	4766,65	7,7%
Європейський інвестиційний банк	1564,82	1,9%	2059,61	2,4%	4283,13	6,9%
Міжнародний валютний фонд	54624,07	65,8%	54647,11	64,8%	28314,32	45,7%
Світовий банк	24231,87	29,2%	24084,69	28,6%	24539,55	39,7%
Всього	83058,71	100,0%	84344,40	100%	61903,65	100%

- зубожіння населення в довгостроковій перспективі через підвищення тарифів на газ та опалення, замороження соціальних виплат та ін.

Таким чином, основним завданням уряду України повинно бути не нарощування співробітництва з фінансовими інституціями, а перебудова бюджетної політики, насамперед розумне витрачання залучених коштів на розвиток реального сектору економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 1798-XII // ВВР. – 2003. – № 18–22. – С. 144.
2. Бюджетний кодекс України : Закон України від 21.06.2001 р. № 2542-III // ВВР. – 2001. – № 37–38. – С. 189.
3. Борідько Н. Міжнародні фінансові організації та їх вплив на інвестиційний простір України / Н. Борідько, Н. Криворучко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bdpu.org/scientific_published/conf021009/articles/Section_3/Boridko.pdf
4. Закон України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 33. – С. 474.
5. Указ Президента України «Про членство України в Європейському банку реконструкції та розвитку» від 14 липня 1992 р. № 379/92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/379/92.
6. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org.
7. Міністерство економіки України. Досвід співробітництва України з МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua.
8. Платонов Д. Кредитная ломка: нужны ли Украине транши МВФ, чтобы спастись от голодного об морока / Д. Платонов // Аргументы и факты. – 2012. – № 36 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.aif.ua/money/economy/964640.
9. Іваницька О.М. Вплив траншів МВФ на економіку України / [О.М. Іваницька, Г.Ю. Невгад, І.М. Балкова] // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія «Економіка, право, політологія, туризм». – 2014. – № 4. – С. 14–17.
10. Базилюк Я.Б. Пріоритетні напрями підвищення результативності співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями / Я.Б. Базилюк // Фінанси України. – 2014. – № 1. – С. 54–66.
11. Стратегія партнерства з Україною на період 2012-2016 фінансових років / Міжнар. банк реконструкції та розвитку, Міжнар. фін. корпорація. – 20 січня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/06/06/000386194_20120606032218/Rendered /PDF/ 662790UKRAINIA00CPS0full0report0UKR.pdf.
12. Партнерство Світовий банк – Україна Огляд програм в країні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Ukraine-Snapshot-ukr.pdf.
13. Рада Національного Банку України : Рішення про намір щодо вступу НБУ до складу акціонерів БМР у Базелі від 2014 р. – № 15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/vr015500-14.

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6

Бурдьо І.М.
аспірант кафедри обліку і аудиту
Львівського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

ОБ'ЄКТИ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

FINANCIAL AND ECONOMIC MONITORING OBJECTS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу об'єктів фінансово-господарського контролю будівельного підприємства. В ході дослідження до вказаних об'єктів віднесено доходи та витрати, в яких поєднано різні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства, а також ризики діяльності, які можуть спричинити вигоди або втрати у майбутньому.

Ключові слова: будівництво, об'єкти контролю, доходи, витрати, ризики.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу объектов финансово-хозяйственного контроля строительного предприятия. В ходе исследования к указанным объектам отнесены доходы и расходы, в которых сочетаются различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также риски деятельности, которые могут повлечь выгоды или потери в будущем.

Ключевые слова: строительство, объекты контроля, доходы, расходы, риски.

ANNOTATION

The article is dedicated to analysis of financial and economic monitoring objects of a construction enterprise. During the research revenues and expenses have been included into these objects combining various aspects of financial and economic activities as well as risks that may cause profits or losses in future have been combined.

Keywords: construction, monitoring objects, revenues, expenses, risks.

Постановка проблеми. Організація фінансово-господарського контролю та його значення залежать від особливостей галузі економіки, у якій він здійснюється. Даний вид контролю на будівельних підприємствах має свої методологічні особливості, які потребують детального висвітлення та обґрунтування. Необхідність здійснення фінансово-господарського контролю у будівельному комплексі України пов'язана перш за все з невизначеністю в обліку і калькулюванні собівартості будівельно-монтажних робіт та контролі за формуванням витрат в будівельних організаціях, що впливає на процес реалізації виконаних робіт та наданих послуг, а також отримання доходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання калькулювання доходів та витрат будівельного підприємства стали предметом дослідження таких науковців, як Й.А. Даньків, А. Мартинів, В.Ф. Максимова. Аналіз ризиків, що супроводжують будівництво, проведено у працях Л.К. Бежан, В.А. Котлярової, Г.М. Шовкопляс.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим напрацюванням, варто зазначити, що низка питань цієї проблеми залишаються невирішеними. Це перш за все пов'язано з наявністю прогалин в законодавстві, що регулює фінансово-господарську діяльність підприємств та порядок визначення вартості будівельно-монтажних робіт, його суперечливістю та частими змінами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для підприємств будівельної галузі характерні певні особливості організації господарської діяльності та системи бухгалтерського обліку, а саме:

1. Для будівельних підприємств характерна велика тривалість виробничого циклу.
2. Будівельні підприємства часто потребують значних обсягів фінансових ресурсів на тривалий термін.
3. Об'єкти будівництва знаходяться на відкритій місцевості, спостерігається вплив кліматичних умов, що призводить до значних витрат. У бухгалтерському обліку потрібно проводити чітке розмежування природних втрат і втрат з вини матеріальних осіб [3, с. 25–30; 9, с. 182–184].
4. Безцехова структура будівельних організацій зумовлює специфіку в організації обліку загальновиробничих витрат.
5. Значна питома вага витрат на утримання і експлуатацію будівельних машин і механізмів зумовлює необхідність їх окремого обліку та спеціальних методів розподілу.
6. Будівельні матеріали, конструкції, деталі, обладнання для монтажу тощо, які завозяться на будівельні майданчики з центральних складів або безпосередньо від підприємств-виробників (постачальників), зараховуються у

підзвіт матеріально відповідальних осіб (виконавців робіт, начальників дільниць тощо), а на витрати будівництва відносяться лише після їх використання.

7. На практиці трапляється, що реальні витрати за договорами підряду перевищують заплановані. Така різниця свідчить про надзвичайну складність в організації та проведенні об'єктивного фінансового планування як для інвестора, так і для самої будівельної організації [6, с. 71–76].

Враховуючи вказані особливості, основною ділянкою фінансово-господарського контролю будівельного підприємства є аналіз доходів і витрат, в яких синтезовано усі аспекти здійснення виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства.

Таблиця 1

Класифікація витрат будівельного підприємства

№ з/п	Класифікаційна ознака та мета групування	Види витрат
1	Групування витрат за ознакою віднесення до вартості будівельного контракту	– витрати за будівельним контрактом; – витрати звітного періоду
2	Групування витрат за ознакою включення до вартості будівельного контракту	– прямі; – непрямі
3	Групування витрат за елементами	– матеріальні затрати; – витрати на оплату праці; – відрахування на соціальні заходи; – амортизація; – інші операційні витрати
4	Групування витрат за статтями	– прямі матеріальні витрати; – прямі витрати на оплату праці; – суми відрахувань на соціальні заходи; – витрати на експлуатацію будівельних машин і механізмів, які можна віднести до конкретних об'єктів витрат за прямою ознакою; – інші прямі витрати; – загальновиробничі витрати

Облік витрат на виконання будівельно-монтажних робіт залежно від видів об'єктів обліку може бути організований за замовленнями або за методом накопичення витрат за певний період часу із застосуванням елементів нормативного методу обліку й контролю.

Основним методом обліку на виконання будівельно-монтажних робіт є облік витрат за замовленнями, якщо замовлення відкривається на кожний об'єкт будівництва (вид робіт) відповідно до підрядного договору (контракту). Облік витрат за замовленням ведеться наростаючим підсумком до закінчення його виконання [4, с. 28].

Види витрат будівельного підприємства, що підлягають дослідженню під час здійснення фінансово-господарського контролю, встановлено у П(С)БО 18 «Будівельні контракти» [11] та наведено у таблиці 1.

Аналіз наведених у таблиці класифікаційних ознак витрат будівельної організації дозволяє зробити висновки, що вони не у повному обсязі дають можливість групувати витрати підприємства-замовника, які формують собівартість об'єкта витрат – житлового будинку. Проте сьогодні все більшого значення набуває необхідність розрахунку собівартості квадратного метра будівництва житла з метою обґрунтування обраної цінової політики та відображених у податковому обліку вартісних показників витрат, пов'язаних з будівництвом будинку. Саме тому доцільно є запропонувати класифікацію витрат будівельного підприємства-замовника, що формують загальну собівартість об'єкта витрат – житлового будинку. Проаналізувавши вимоги чинного законодавства, до таких витрат можна віднести наступні:

1. Витрати на придбання (оренду) земельної ділянки під будівництво.

2. Витрати на проектні роботи, (витрати, пов'язані з проведенням експертизи проектів будівництва, витрати на містобудівні умови і обмеження і технічні умови).

3. Витрати на утримання служби замовника – складають 2,5% від вартості будівельно-монтажних робіт. При цьому витрати виконання функцій замовника залежно від етапів здійснення будівництва усереднено розподіляються:

– підготовчо-організаційний етап (вибір площадки будівництва; складання договору на проведення проектно-вишукувальних робіт; надання вихідних даних для проектування; отримання технічних умов та архітектурно-планувального завдання тощо) – 15%;

– здійснення будівельно-монтажних робіт (ведення технічного нагляду за будівництвом, уточнення обсягів виконаних робіт та проведення взаєморозрахунків; забезпечення об'єктів будівництва матеріалами і устаткуванням поставки замовника тощо) – 75%;

– введення об'єктів в експлуатацію (здійснення контролю і технічного нагляду за своєчасним виконанням пусконалагоджувальних робіт; визначення балансової вартості об'єкту; участь в роботі робочої та приймальної комісій з приймання закінченого будівництвом об'єкту тощо) – 10% [7].

4. Витрати на будівництво (розраховуються по видах будівельно-монтажних робіт за статтями витрат, що включаються до виробничої собівартості таких робіт):

– витрати на інженерне забезпечення будинку – витрати на проведення зовнішніх інженерних мереж (електро-, газо- та водозабезпечення тощо);

– витрати на загальнобудівельні роботи (арматурні, бетонні, земляні, кам'яні, покрівельні, обробні, теслярські, свайні, монтажні роботи тощо);

– витрати на спеціальні роботи – витрати на проведення внутрішніх інженерних мереж.

5. Інвестиційний внесок інвесторів (замовників) на розвиток соціальної інфраструктури. Відповідно до вимог чинного законодавства, замовник, який має намір щодо забудови земельної ділянки у відповідному населеному пункті, зобов'язаний взяти участь у створенні і розвитку інженерно-транспортної та соціальної інфраструктур населеного пункту. Пайова участь у розвитку інфраструктури населеного пункту полягає у перерахуванні замовником до прийняття об'єкта будівництва в експлуатацію до відповідного місцевого бюджету коштів для створення і розвитку зазначеної інфраструктури. Величина пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту визначається у договорі, укладеному з органом місцевого самоврядування (відповідно до встановленого органом місцевого самоврядування розміру пайової участі у розвитку інфраструктури), з урахуванням загальної кошторисної вартості будівництва об'єкта, визначеної згідно з державними будівельними нормами, стандартами і правилами. Граничний розмір пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту з урахуванням інших передбачених законом відрахувань не може перевищувати 4% загальної кошторисної вартості будівництва об'єкта – для житлових будинків [5; 8].

На підставі запропонованої вище класифікації витрат, розрахунок собівартості квадратного метра житла можна провести за формулою 1.1:

$$СВжб/кв.м. = (Вз+Вп+Всз+Вб+ПВ)/ЖП, \quad (1.1)$$

де, СВжб/кв.м – собівартість квадратного метра житлового будинку; Вз – витрати на землю; Вп – витрати на проектні роботи; Всз – витрати на службу замовника; Вб – витрати на будівництво; ПВ – пайовий внесок, ЖП – житлова площа.

При цьому витрати на службу замовника та пайовий внесок розраховуються за формулами 1.2 та 1.3.

$$Всз = Вб/100 \times 2{,}5, \quad (1.2)$$

$$ПВ = (Вп + Всз + Вб + ПДВ)/100 \times 4. \quad (1.3)$$

Вищевказана формула дасть можливість розрахувати собівартість житлового будинку на підставі даних за видами робіт, так як вони згруповані у бухгалтерському обліку та кошторисній документації з врахуванням конкретних стадій будівництва. Визначення вказаного показника в цілях управління дозволить обґрунтувати цінову політику підприємства.

Наступним об'єктом фінансово-господарського контролю підприємств будівельної галузі є доходи. Для будівельного підприємства характерною є практика підрахунку доходів, як і калькуляції витрат, за окремими об'єктами – будівельними контрактами (договорами про будівництво). Для контролю за доходом, отриманим по окремому об'єкту, перевіряють наступні складові:

– ціну будівельного контракту;

– суму відхилень від ціни за будівельним контрактом;

– суму претензій, яку підрядник може вимагати від замовника;

– суму заохочувальних виплат на користь підрядника понад ціну контракту [10, с. 197–199].

Враховуючи вищевказані складові, дохід за будівельним контрактом визначається за наступним алгоритмом, зображеним на рис. 1.

Дохід за будівельним контрактом	
=	
Передбачена будівельним контрактом ціна – договірна вартість будівництва	Фіксована ціна або ціна «витрати плюс»
+ / -	
Сума відхилень від ціни за будівельним контрактом – погоджена із замовником зміна договірної вартості у зв'язку із зміною обсягів робіт	Зміна ціни будівельного контракту внаслідок змін попередньо погодженого обсягу робіт, конструктивно-якісних характеристик і строків виконання будівельного контракту
+	
Претензія за будівельним контрактом – погоджена із замовником сума майнової відповідальності, яку стягує підрядник як відшкодування своїх витрат понад договірну вартість будівництва	Сума майнової відповідальності замовника чи іншої сторони, яку вимагає відшкодувати підрядник понад ціну контракту
+	
Заохочувальні виплати за будівельним контрактом – додаткові суми, які сплачують підряднику за виконання чи перевиконання умов контракту (наприклад: дострокове завершення будівництва)	Додаткові суми, що сплачуються підряднику за виконання (перевиконання) умов контракту

Рис. 1. Алгоритм визначення доходу за будівельним контрактом

Завдання фінансово-господарського контролю полягає не тільки у перевірці наявних доходів, витрат та виявленні відхилень у діяльності підприємства, але й у попередженні негативних наслідків діяльності будівельного підприємства, що можуть виникнути у майбутньому. З огляду на зазначене вважаємо за доцільне виділити ще один об'єкт фінансово-господарського контролю будівельної галузі – ризики.

Питання ризиків, що супроводжують будівництво, досліджували такі науковці. як Л.К. Бежан [2, с. 284–286], Н.Е. Сіміонова [12, с. 17–20], Г.М. Шовкопляс [13, с. 76–83]. Проаналізувавши класифікаційні ознаки ризиків, описані вказаними авторами, та взявши за основу такі з них, як рівень прогнозованості,

методи обчислення, можливість впливу на ризик, виділено наступну класифікацію ризиків, що супроводжують діяльність будівельних підприємств України:

– ризики, пов'язані із фінансовим забезпеченням, – імовірність настання даної групи ризиків можна визначити експертним методом, шляхом аналізу існуючого досвіду впровадження аналогічних проектів та статистичних даних щодо стану економіки та банківської сфери;

– ризики, пов'язані із здійсненням технологічного процесу, – імовірність настання вказаних ризиків можна визначити за допомогою аналізу статистичних та прогнозних даних щодо подорожчання будівельних матеріалів, енергоносіїв, а також з врахуванням існуючих вимог державних стандартів України щодо усереднених показників розміру коштів на покриття ризиків всіх учасників будівництва, які застосовуються в зведеному кошторисному розрахунку вартості об'єкта будівництва;

– ризики, пов'язані із виконавцями будівництва, можуть бути ідентифіковані шляхом аналізу даних підприємства щодо кількості травматичних та летальних випадків на будівництві за певний період, вартісних та кількісних показників за операціями, виконаними з дефектами, тощо;

– ризики, пов'язані із ринками збуду, аналізуються за допомогою статистичних даних щодо продажу нерухомості та стану ринку банківського кредитування тощо.

Висновки. Отже, доходи та витрати будівельної організації як об'єкти контролю дають можливість перевірити та проаналізувати основні показники та результати діяльності підприємства. Проте, як уже зазначалось, суть контролю зводиться не лише до виявлення та усунення недоліків в роботі підприємства, але й уникнення їх появи у майбутньому. Саме тому в ході досліджень запропоновано розглядати ризики як об'єкт фінансово-господарського контролю, що дозволить оцінити величину можливих втрат по проекту будівництва та прийняти правильне управлінське рішення щодо його реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атамас П.Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки: [навч. посіб.] / П.Й. Атамас; 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 392 с.
2. Бежан Л.К. Риски при финансировании инвестиционных строительных проектов / Л.К. Бежан // Молодой ученый. — 2013. – № 11. – С. 284–286.
3. Бухгалтерський облік в Україні: [навч. посіб.] / За ред. Р.Л. Лемішовського; 6-те вид., доп. і перероб. – Львів: «ІНТЕЛЕКТ+», 2007. – 1200 с.
4. Даньків Й.Я. Бухгалтерський облік у галузях економіки: [навч. посіб.] / [Й.Я. Даньків, М.Р. Лучко, М.Я. Остап'юк]; 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 229 с.
5. Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності» від 17.02.2011 р. № 3038-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3038-17.
6. Котлярова А.В. Оцінка та аналіз фінансових ризиків підприємства / [А.В. Котлярова, Т.І. Кочетова, В.В. Яцина] // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». – Х.: НТУ «ХПІ». – 2011. – № 15. – С. 71–76.
7. Лист Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України від 04.10.2000 р. № 7/7-1010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua-info.biz/legal/baseap/ua-zmtxmr.htm.
8. Лист Мінрегіонбуду від 21.05.2009 р. № 12/12-541 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forum.liga.net.
9. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку / В.Ф. Максимова. – К.: АВРІО, 2005. – 264 с.
10. Мартинів А. Порядок обліку доходів у будівництві / А. Мартинів // Збірник тез доповідей «Економіка і менеджмент». – Львів: Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – 564 с.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 28.04.2001 р. № 205 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01.
12. Симионова Н.Е. Анализ рисков строительного предприятия / Н.Е. Симионова, И.Ю. Петухов // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 5. – С. 17–20.
13. Шовкопляс Г.М. Існуючі ймовірні ризики в механізмі фінансування будівництва житла та шляхи їх усунення / Г.М. Шовкопляс // Проблеми законності: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 117. – С. 76–83.

УДК 657.2

Волошан І.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК СКЛАДОВОЇ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

ACCOUNTING-INFORMATION SUPPORT OF INTELLECTUAL PROPERTY AS A COMPONENT OF ENTERPRISE ASSETS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто нормативне регулювання обліку об'єктів інтелектуальної власності та їх види. Досліджено питання щодо оцінки об'єктів інтелектуальної власності при зарахуванні їх до складу нематеріальних активів підприємства. Вивчено процес документального оформлення об'єктів інтелектуальної власності при використанні їх у господарській діяльності підприємств України.

Ключові слова: інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, нематеріальні активи, об'єкти інтелектуальної власності, бухгалтерський облік.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено нормативное регулирование учета объектов интеллектуальной собственности и их виды. Исследованы вопросы оценки объектов интеллектуальной собственности при зачислении их в состав нематериальных активов. Изучен процесс документального оформления объектов интеллектуальной собственности при использовании их в хозяйственной деятельности предприятий Украины.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал, нематериальные активы, объекты интеллектуальной собственности, бухгалтерский учет.

ANNOTATION

Examined normative regulation of intellectual property accounting and their types. Have been investigated the evaluation questions of intellectual property when enrolling them to intangible assets. Documenting objects of intellectual property which used in the economic activities of the enterprises of Ukraine was studied.

Keywords: intellectual property, intellectual capital, intangible assets, objects of intellectual property, accounting.

Постановка проблеми. Ключовим фактором розвитку суб'єктів господарювання в умовах глибокої економічної кризи є посилення ролі інтелектуальних та інформаційних ресурсів, тобто інтелектуального капіталу, у створенні конкурентоздатної продукції та послуг не лише в масштабах країни а й в умовах світового простору.

Знання перетворюються на рушійну силу розвитку підприємств, які на сьогодні знаходяться у стадії згортання виробництва, загрози банкрутства, стрімких розвитків інфляційних процесів, політичної нестабільності та загрози існування. Науково-технічні досягнення та розвиток виробничих технологій, разом з інтелектуальним капіталом, що поєднує у собі людські ресурси, налагоджені відносини та якісну інформацію, є запорукою розвитку кожного окремого підприємства та економіки України в цілому. Використання інтелектуального капіталу призводить до необхідності відображення його в системі обліку, а отже, виникають питання щодо його оцінки, документування та відображення в системі облікових рахунків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Механізм залучення інтелектуального продукту до господарської діяльності суб'єктів господарювання складний і потребує володіння та використання сукупності теоретичних положень з різних галузей права, фінансів, бухгалтерського та податкового обліку, менеджменту, сучасних інформаційних технологій тощо. Практика свідчить про відсутність певних знань з правового регулювання, ігнорування різних етапів інноваційно-інвестиційного процесу, порушення вимог нормативно-правового регулювання бухгалтерського та податкового обліків, що призводить до сталого розвитку, який пов'язаний з отриманням збитків та відтоком інтелектуального капіталу.

Інтелектуальний капітал в обліково-інформаційній системі підприємства є складовою нематеріальних активів. Значний внесок у розробку теоретичних питань з визнання, оцінки нематеріальних активів та практичних питань облікового відображення внесли відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: І.О. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, Н.В. Глєбова, І. Журавська, С.Ф. Голов, В.Ф. Палій, В.М. Пархоменко, А.А. Пилипенко, В.В. Сопко, Т.О. Тарасова, П.С. Тютюнник, Л. Федченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У працях вчених та науковців досліджено економічну сутність нематеріальних активів, методику їх оцінки, відображення в системі облікових рахунків та звітності. Але недостатність інформаційного забезпечення використання інтелектуального капіталу з метою прийняття управлінських рішень вимагає більш глибокого дослідження, адже обліково-інформаційна система сучасного підприємства не в повній мірі задовольняє зростаючі інформаційні потреби управлінців та інших користувачів.

Мета статті полягає у проведенні аналізу сутності поняття «інтелектуальна власність» як об'єкту нематеріальних активів підприємства в системі бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційна схема формування обліково-інформаційного забезпечення вимагає перегля-

ду оцінки активів підприємства та джерел їх формування з урахуванням зростання ролі інтелектуального капіталу. Ринкова вартість підприємства досить часто не відповідає вартості, яку можна розрахувати, виходячи з Балансу. Вона збільшується на невраховану частку нематеріальних активів, до складу якої також входить і інтелектуальний капітал. Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) 8: «Нематеріальні активи», придбаний або отриманий нематеріальний актив відображається в Балансі, якщо існує імовірність одержання майбутніх економічних вигід, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена [1].

Оскільки елементи інтелектуального капіталу беруть пряму та опосередковану участь у виробництві та створенні матеріальних благ, забезпечують можливість прогнозування та отримання економічних вигід, то інформація про них в системі обліку повинна бути якісною, повною, достовірною, своєчасною та неупередженою. Особливістю обліку інтелектуального капіталу є те, що, не дивлячись на назву «інтелектуальний капітал», він обліковується у складі активів; обліку підлягають не самі об'єкти інтелектуальної власності, а права на них.

Формування інтелектуального капіталу в процесі господарської діяльності здійснюється за рахунок двох складових: людського капіталу та інтелектуальних активів (нематеріальних активів).

З економічної точки зору інтелектуальні активи – це витрати капіталу на освіту або придбання суб'єктом господарювання нематеріальних активів, що здійснюється з метою їх приросту. Отже, нематеріальні активи за своєю економічною сутністю є частиною інтелектуальних ресурсів підприємства, які здатні створювати їх власнику нову вартість.

Серед невирішених питань щодо обліку об'єктів інтелектуальної власності можна виділити: недостатнє дослідження економічної сутності; недосконалість порядку визнання, оцінки та зарахування на Баланс; відсутність чіткої методики обліку майнових прав та організації забалансового обліку; амортизаційної політики; інвентаризації, що негативно позначається на процесі формування обліково-інформаційного забезпечення та організації внутрішнього контролю.

В сучасній науково-економічній літературі та нормативних положеннях з бухгалтерського обліку щодо визначення категорії «об'єкти інтелектуальної власності» не має єдиної думки щодо її змісту. Як наслідок – неможливо сформувати єдиний підхід до класифікації, врахувати всі особливості об'єктів інтелектуальної власності в обліковій політиці на етапі організації облікового процесу, що неодмінно позначається на якості обліково-інформаційного забезпечення управління підприємством.

Вартісна оцінка об'єктів інтелектуальної власності є складним процесом, пов'язаним із необхідністю обліку всіх факторів, що впливають на кінцевий результат. Міжнародна практика оцінки вартості інтелектуального капіталу використовує діючі Міжнародні стандарти оцінки майна, які взято за основу розробки вітчизняних нормативно-правових положень. В Україні офіційна методика вартісної оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності знаходиться в стадії розробки та створення. В умовах сьогодення під час оцінки інтелектуальної власності суб'єкти господарювання керуються Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність» [2], а також залежно від мети оцінки – стандартами бухгалтерського обліку та методичними рекомендаціями Міністерства фінансів України – для оцінки з метою бухгалтерського обліку.

На думку експертів-аналітиків, сьогодні на балансі українських підприємств частка об'єктів інтелектуальної власності як нематеріальних активів у середньому не перевищує 1%. В статті Балансу «Нематеріальні активи» більшості підприємств відображено незначні суми (вартість ліцензій, комп'ютерних програм) або нуль. Таким чином, об'єкти інтелектуальної власності не відображаються в бухгалтерському обліку, тобто вони не вводяться до господарського обігу. Головним елементом механізму введення об'єктів інтелектуальної власності в обіг є оцінка їх вартості та критерії визнання у складі нематеріальних активів.

Аналіз економічної літератури з питання формування вартості нематеріального активу дозволяє виділити дві методики залежно від джерела надходження об'єкту інтелектуальної власності: по-перше, у процесі придбання прав на нього методи оцінки залежать від природи походження об'єкта нематеріальних активів; по-друге, у процесі прийняття його на баланс, тобто в момент придбання майнових прав на цей об'єкт після відчуження їх від колишніх власників. Проблемним питанням облікового відображення об'єктів інтелектуальної власності є їх створення господарським способом, такі об'єкти важко ідентифікувати. З цих причин багато підприємств їх взагалі не відображають в обліку, а всі витрати на їх створення відносять до поточних витрат звітного періоду, в той час як відповідно до діючих стандартів обліку їх необхідно амортизувати у складі первісної вартості протягом строки використання нематеріального активу.

Для оцінки вартості об'єкта інтелектуальної власності міжнародна практика користується трьома підходами: витратним, порівняльним та дохідним. Кожний з них має свої методи та методологію. Ці підходи дають різні значення вартості об'єкту оцінки, який можна за певних умов ідентифікувати. Проте виникає потреба оцінки не ідентифікованих об'єктів. Для практичного застосування цих методів в Україні необхідна інформація, якої немає на підприємстві через відсутність відповідних методик її узагальнення, а отже, обліково-інформаційне забезпечення господарської діяльності підприємства не відпо-

відає якісним характеристикам інформації щодо обліку нематеріальних активів.

Отже, критерії визнання та методика оцінки інтелектуального капіталу у складі нематеріальних активів відіграють важливе значення в процесі організації бухгалтерського обліку та формуванні облікової політики підприємства. Оскільки оціночна вартість (первісна вартість, амортизаційна вартість, залишкова вартість) нематеріальних активів відображатиметься в балансі підприємства, вся суттєва інформація, що уточнює механізм її формування, повинна розкриватися у примітках до фінансової звітності. Необхідність розкриття такої інформації зумовлена недосконалістю нормативно-правової бази з організації бухгалтерського обліку інтелектуального капіталу як складової нематеріальних активів та відсутністю обґрунтованих методичних рекомендацій.

Оцінка та постановка на баланс об'єктів інтелектуальної власності дасть змогу: збільшити валюту балансу підприємства в активі за рахунок збільшення нематеріальних активів, а в пасиві – за рахунок збільшення власного капіталу, що покращить структуру балансу в бік збільшення платоспроможності; зменшити базу оподаткування з податку на прибуток через механізм амортизації; збільшити ринкову вартість підприємства; забезпечити облік усіх активів підприємства та оптимізувати їх співвідношення; визначити вартість підприємства у разі купівлі-продажу та ін.

Головною метою бухгалтерського обліку інтелектуальної власності як нематеріальних активів підприємства є отримання суб'єктом господарювання додаткових оборотних коштів (за аналогією з основними засобами виробництва нематеріальні активи мають служити меті повернення коштів, затрачених на їх створення або придбання).

Особливістю формування обліково-інформаційного забезпечення процесу використання інтелектуальної власності на підприємстві є те, що на рахунках бухгалтерського обліку та в облікових документах відображаються не самі об'єкти інтелектуальної власності, а майнові права на них у підприємства.

Бухгалтерський облік об'єктів інтелектуальної власності як нематеріальних активів здійснюється на основі та за вимогами П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [1] у розрізі груп, об'єктів за призначенням і місцями їх використання.

В системі рахунків бухгалтерського обліку нематеріальних активів передбачено активний балансовий рахунок 12 «Нематеріальні активи» з наявністю таких субрахунків:

– 121 «Права користування природними ресурсами» (право користування надрами й іншими ресурсами природного середовища, геологічною інформацією про природне середовище та ін.);

– 122 «Права користування майном» (право користування земельною ділянкою, спорудженням; право на оренду приміщень та ін.);

– 123 «Права на комерційні позначення» (права на торговельні марки, знаки для товарів і послуг, комерційні (фірмові) найменування та ін.);

– 124 «Права на об'єкти промислової власності» (право на винахід, корисні моделі, промислові зразки, сорт рослин, породи тварин; право комерційної таємниці, ноу-хау та ін.);

– 125 «Авторські й суміжні з ними права» (право на літературні, художні, музичні добутки, комп'ютерні програми, бази даних; право на використання фонограми, відеограми; право на передачі (програми) та ін.);

– 127 «Інші нематеріальні активи» (право на здійснення діяльності; використання різних привілеїв; інші аналогічні права) [3].

В таблиці 1 наведено облікове відображення об'єктів інтелектуальної власності, отриманих з різних джерел, на рахунках бухгалтерського обліку.

Таблиця 1

Облік об'єктів інтелектуальної власності у складі активів підприємства

№	Зміст операції	Дебет	Кредит
1	Зараховано до складу нематеріальних активів об'єкти права інтелектуальної власності, які були:		
	створені за рахунок цільового фінансування	12	69
	отримані підприємством безкоштовно	12	424
	отримані підприємством безкоштовно та перебувають на стадії реєстрації	154	424
2	Зараховано до складу нематеріальних активів виявлені під час інвентаризації:		
	об'єкти інтелектуальної власності	12	746
	розробки, виконані за рахунок коштів цільового фінансування (щодо яких розпочато оформлення патентів, свідоцтва, ліцензій тощо)	154	69
	власні розробки підприємства (щодо яких розпочато оформлення патентів, свідоцтва, ліцензій тощо)	154	746
3	Після оформлення відповідної документації (патентів, ліцензій тощо) об'єкт інтелектуальної власності зараховано до складу нематеріальних активів	12	154

Ми вважаємо, інформаційна система підприємства, що надає підґрунтя для прийняття управлінських рішень на основі якісного обліково-інформаційного забезпечення, повинна надавати інформацію не лише про ті об'єкти інтелектуальної власності, якими володіє підприємство, а також про нематеріальні активи, що знаходяться у стадії реєстрації. Тобто об'єкти, які використовуються на підприємстві, але на які не отримано документа, підтверджуючого право власності на них. На створення об'єктів інтелек-

туальної власності підприємство здійснює певні витрати, що не належать до поточного періоду, але формують первісну вартість майбутнього активу відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [1], що ще раз доводить необхідність їх відображення в системі обліку.

Наприклад, реєстрація права власності на товарний знак досить тривала, з моменту подання заявки до отримання свідоцтва пройде близько двох років. Під час реєстраційних процедур підприємство має пріоритет заявки (власник той, хто перший заявив право на власність) та отримує тимчасову охорону прав власності на товарний знак, що дає правову можливість використання товарного знаку у його господарській діяльності. В системі обліку відображення товарного знаку без наявності свідоцтва неможливе, адже права підприємства на нього жодним чином не підтверджені. Таким чином, якщо підчас інвентаризації встановлено факт використання об'єктів інтелектуальної власності, які не мають оформлених документів (але знаходяться на стадії їх реєстрації), то такі об'єкти мають зараховуватись на баланс як незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи (рахунок 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів»). В реєстрах аналітичного обліку цей запис слід відобразити у Відомості 4.1 аналітичного обліку капітальних інвестицій, що відкривається до Журналу 4, форма якого затверджена Наказом Міністерства фінансів України № 356 [4].

Інвентаризація нематеріальних активів має певні особливості, адже нематеріальні активи не мають речовинної форми. Тобто прийоми фактичного контролю до об'єктів інтелектуальної власності не застосовуються. Їх наявність встановлюється прийомами документального контролю, а саме: перевірка документів, що підтверджують надходження (придбання, передачі, відчуження) об'єктів інтелектуальної власності; реєстраційні документи на активи, створені господарським способом.

Прикладом документів, що підтверджують надходження (придбання, передачу, відчуження) об'єктів інтелектуальної власності, є акти прийому-передачі, акт про списання, акт оцінки вартості та ін. Документами, що підтверджують право власності на об'єкт інтелектуальної власності, є охоронні документи, документи про реєстрацію прав, договір про передачу прав власності, ліцензії, патенти, установчі документи).

В кожному з розглянутих документів вказується технічна та економічна характеристики об'єкту обліку (первісна (залишкова, ліквідаційна) вартість; строк корисного використання; норма зношування; підрозділ, у якому буде використовуватися об'єкт, матеріально відповідальна особа). Особливу увагу слід звернути на чинність документів, що засвідчують право власності на об'єкт інтелектуального капіталу.

Для документального відображення надходження та використання об'єктів інтелектуальної власності як активів підприємства Міністерством фінансів України затверджено чотири первинні форми:

– акт введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (форма № НА-1);

– інвентарна картка обліку об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (форма № НА-2);

– акт вибуття (ліквідації) об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (форма № НА-3);

– інвентаризаційний опис об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (форма № НА-4) [5].

Висновки. Проаналізував економічну сутність нематеріальних активів за нормативними положеннями з бухгалтерського обліку доведено, що об'єкти інтелектуальної власності є: об'єктами системи бухгалтерського обліку; обліковуються у складі активів підприємства; за своєю суттю відповідають поняттю «нематеріальний актив». Це підтверджується класифікацією нематеріальних активів, що наведена в П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» та Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Міністерством фінансів України розроблено та затверджено первинні форми документів з обліку надходження, використання та руху об'єктів інтелектуальної власності як активу підприємства. Однак існують невирішені питання щодо методики оцінки об'єктів інтелектуального капіталу. Невирішеним питанням також залишається амортизація чи знецінення об'єктів інтелектуальної власності, що також залежить від методики їх оцінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.99 р. № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/-z0750-99.
2. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. № 2658-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/-laws/show/2658-14.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/-laws/show/z0893-99.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2000 р. № 356 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/-control/uk/publish/printable_article?art_id=293587.
5. Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів: Наказ Міністерства фінансів України від 22.11.2004 р. № 732 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1580-04.

УДК 657

Кузь В.І.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку, аудиту і економічного аналізу
Буковинського державного фінансово-економічного університету

МІЖНАРОДНИЙ ФАКТОРИНГ В УКРАЇНІ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

INTERNATIONAL FACTORING IN UKRAINE: ACCOUNT-ANALYTICAL ASPECT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність міжнародного факторингу як особливої форми фінансування підприємств. Узагальнено основні критерії віднесення операцій до факторингових згідно Конвенції про міжнародний факторинг. З метою визначення ефективності міжнародних факторингових операцій виокремлено етапи проведення процесу міжнародного факторингу. На основі дослідження особливостей здійснення факторингу із залученням експорт-фактора та імпорт-фактора визначено переваги та недоліки для кожного суб'єкта міжнародного факторингу. Окреслено проблеми здійснення міжнародного факторингу в Україні та напрями їх вирішення. Наведено пропозиції по відображенню операцій міжнародного факторингу в обліку.

Ключові слова: факторинг, міжнародний факторинг, факторингова операція, Конвенція про міжнародний факторинг, експорт-фактор, імпорт-фактор, облік.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность международного факторинга как особой формы финансирования предприятий. Обобщены основные критерии отнесения операций к факторинговым в соответствии с Конвенцией о международном факторинге. С целью определения эффективности международных факторинговых операций выделены этапы проведения процесса международного факторинга. На основе исследования особенностей осуществления факторинговых операций с привлечением экспортного и импортного факторов определены преимущества и недостатки для каждого субъекта международного факторинга. Очерчены проблемы осуществления международного факторинга в Украине и направления их решения. Приведены предложения по отражению операций международного факторинга в учете.

Ключевые слова: факторинг, международный факторинг, факторинговая операция, Конвенция о международном факторинге, экспорт-фактор, импорт-фактор, учет.

ANNOTATION

In the article essence of international factoring is investigational as the special form of financing of enterprises. The basic criteria of taking of operations are generalized to factoring in obedience to Convention about international factoring. With the aim of determination of efficiency of international factoring operations the stages of realization of process of international factoring are distinguished. On the basis of research of features of realization of factoring with bringing in of export factor and imported factor advantages are certain defects for every subject of international factoring. The problems of realization of international factoring in Ukraine and directions of their decision are outlined. Suggestions over are brought on the reflection of operations of international factoring in an account.

Keywords: factoring, international factoring, factoring operation, Convention about international factoring, export-factor, import-factor, account.

Постановка проблеми. Сучасні економічні відносини вимагають від підприємств постійного руху вперед, пошуку інноваційних методів виробництва і управління, нових інструментів фінансування і підвищення фінансової стійкості.

Факторинг забезпечує підприємство необхідним оборотним капіталом, мінімізує кредитні ризики і значною мірою сприяє підтримці ліквідності в умовах обмеженого доступу до кредитних ресурсів і тим самим сприяє виходу на зарубіжні ринки.

Зростання міжнародного факторингу обумовлено збільшенням обсягу торгівлі на умовах торговельного кредиту, особливо постачальників в країнах, що розвиваються, яких підганяють великі імпортери в розвинених країнах світу та які приймають факторинг в якості гарної альтернативи традиційним формам торгового фінансування.

Для країн, що розвиваються, що виходять на міжнародний ринок, факторинг може бути привабливим рішенням як альтернатива дорогим та важкодоступним кредитам.

В Україні факторинг ще не набув такої популярності як за кордоном. Більшість підприємств або взагалі не знає, що таке факторинг, або не має довіри до нього. З поняттям факторинг зустрічаємось щоденно дякуючи засобам масової інформації, однак для більшості людей це тільки фінансова категорія, суть якої невідома, і це призводить до недовіри до такої форми фінансування. У зв'язку з цим факторинг не може зайняти належне місце на ринку фінансових інструментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження у сфері факторингу здійснювали такі іноземні та вітчизняні вчені, як Ю. Варга, Н. Внукова, Л. Клаппер, О. Ковтонюк, О. Наконечний, Н. Непрядкіна, В. Макарович, К. Мартінко, Т. Омеляненко, А. Приходько, Ф. Селінджер та ін. Разом з тим проблеми факторингу належать до недостатньо розроблених, зважаючи на відносну новизну використання факторингу в українській економіці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більша частина зазначених вчених та науковців досліджували питання сутності, характеристики та механізму здійснення факторингових операцій, і тільки невелике коло авторів розглядали питання облікового відображення факторингових операцій.

Мета дослідження полягає у розкритті сутності міжнародного факторингу та його облікове

відображення як ефективної форми фінансування підприємств при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динаміка розвитку зовнішньоекономічної діяльності українських компаній створює необхідність розширення фінансування зовнішньоекономічних операцій. Цього можна досягнути за допомогою застосування міжнародного факторингу, що є видом послуги в сфері міжнародного фінансування, при якому постачальник товару відступає короткострокові вимоги по товарним договорам факторингової компанії з метою негайного отримання більшої частини платежу (70 – 90% за два-три дні), гарантії повного погашення заборгованості, зниження витрат при проведенні розрахунків [8].

Міжнародний факторинг (factoring, від англ. factor – посередник) – це різновид посередницької операції, що проводиться банками і спеціальними компаніями, являє собою купівлю грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасацію [6, с. 343].

У міжнародній практиці суб'єкти факторингових операцій у своїй діяльності керуються «Конвенцією про міжнародний факторинг» [5], прийнятою 27 травня 1988 р. Міжнародним інститутом уніфікації приватного права, до якої Україна приєдналася 11 січня 2006 р. із набранням чинності Закону № 3302-IV.

Відповідно до цієї Конвенції, до факторингових відносяться операції, що відповідають наступним критеріям (рис. 1).

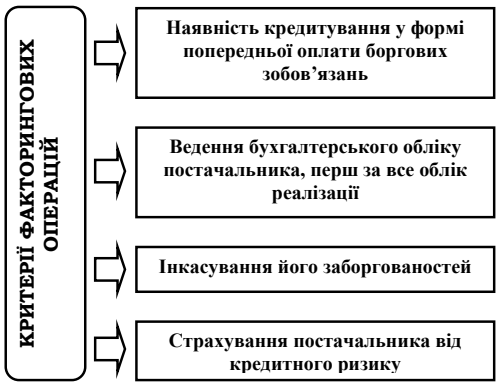


Рис. 1. Критерії визнання операцій факторинговими відповідно до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг

Наприкінці 50-х – початку 60-х років XX ст. створено три найбільші міжнародні факторингові групи, які досі є лідерами на ринку факторингових послуг (Heller International Group, International Factors Group S.C., Factors Chain International).

Міжнародний факторинг – це складний процес, який складається з низки етапів, а саме:

1. Експорт-фактор перед підписанням рамкового договору отримує від підприємства необхідну інформацію для аналізу ситуації, оцінки ризику здійснення факторингової операції, а також інформацію про саме підприємство.

2. Експорт-фактор надає необхідну інформацію імпорт-фактору, особливу увагу приділяючи наступним даним:

– точна назва та адреса постачальника;
– вартість реалізації;
– найменування товару чи послуги;
– умови постачання за правилами ІНКОТЕРМС;
– форми та терміни оплати;
– кількість покупців;
– кількість виставлених рахунків тощо.

3. Імпорт-фактор перевіряє отриману інформацію, оцінює і порівнює з фактичним станом покупця та інформує експорт-фактора.

4. Отримавши дані, експорт-фактор оцінює ситуацію і приймає рішення, враховуючи ризики, які готовий взяти на себе.

5. Після підписання сторонами договору процедура ідентична процедурі здійснення внутрішнього факторингу. Однак покупець розраховується з імпорт-фактором, а постачальник робить копії рахунків та надсилає експорт-фактору, який згодом передає імпорт-фактору.

6. Експорт-фактор стягує грошову заборгованість та перенаправляє імпорт-фактору з копіями рахунків.

7. У імпорт-фактора виникає зобов'язання перед експорт-факторам щодо стягнення грошової заборгованості та звітування, а в експорт-фактора ці самі зобов'язання виникають перед покупцем.

Отже, міжнародна факторингова операція здійснюється із залученням факторів – експорт та імпорт (рис. 2).

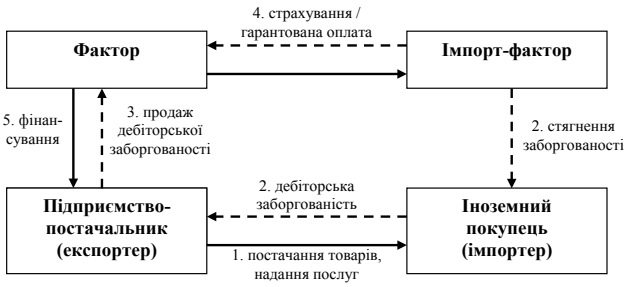


Рис. 2. Схема міжнародного факторингу [12]

Однак двохфакторна система має як переваги, так і недоліки. Розглянемо їх у розрізі кожного з учасників міжнародної факторингової операції.

Становище клієнта виявляється набагато простішим, оскільки він знаходиться у взаємовідносинах тільки з експорт-фактором. Зважаючи на це, співпрацює з таким фахівцем, якому передає завдання управління та стягнення заборгованості, страхує себе від ризиків, отримує можливість досягти вищих показників ліквідності за допомогою передоплати, отриманої від фактора. Навіть якщо йде мова про декілька країн або декілька покупців, фактор надає клієнту єдиний рахунок. Комунікація здійснюється також тільки по одному каналу, спрощено, на зрозумілій мові, – з врахуванням знайомих

для клієнта вимог бізнесу. Тривалість міжнародних розрахунків скорочується. Цим підприємство може покращити свою конкурентоспроможну позицію, наприклад, за допомогою уникнення розрахунків акредитивами. Фактор знімає тягар з плечей клієнта, полегшуючи цим його фінансовий та майновий стан.

У випадку міжнародного факторингу є певні умови, які фактор висуває клієнту. Між експортером та імпортером мають бути попередні домовленості, партнерські відносини. Передані вимоги ні в якому разі не можуть бути простроченими. Також фактор визначає річний оборот по факторинговим операціям, який клієнт повинен забезпечити [11].

З точки зору експорт-фактору можна сказати, що він надає своїм клієнтам фахову допомогу, однак для цього йому не потрібно знати традиції та законодавство іншої держави. Нема потреби у комунікації на іноземній мові з покупцями, а також не виникають проблеми у зв'язку з складнощами перекладу, що можуть призвести до непорозумінь.

Імпорт-фактор визначає кредитні рамки покупця, тому ризики знижуються. Імпорт-фактор у багатьох випадках допомагає у вирішенні спорів, так експорт-фактор позбавляється і цієї проблеми. Роль імпорт-фактора важлива у випадку неплатоспроможності покупця.

Для покупців також є перевагою використання міжнародного факторингу, оскільки вони можуть розрахуватись з своїми боргами у своїй країні, а також знову же не виникнуть проблеми через незнання іноземної мови.

Незважаючи на позитивні моменти міжнародних факторингових операцій, міжнародному факторингу також притаманні і недоліки.

При залученні двох факторів витрати подвоюються. Плата за факторингові послуги підвищується, оскільки вона розподіляється між двома факторами. Факторингові витрати складаються з низки факторів. З одного боку, з оцінки імпортера, з іншого – з плати за факторингові послуги, що визначається як певний відсоток від суми, яка зазначена в рахунку.

У процесі управління даними важливий момент – паралельне управління інформацією тягне за собою додаткові витрати та збільшення обсягів роботи.

Процес сповільнюється, оскільки операції проходять не тільки через експорт-фактора, а й через імпорт-фактора. Внаслідок цього потік інформації між постачальником і покупцем стає повільнішим.

Для імпорт-фактору не у всіх випадках є вигідними міжнародні факторингові операції. Якщо підприємство експортує продукцію у декілька країн, тоді, можливо, на країну імпорт-фактора припаде незначна частка експорту. Так, для імпорт-фактора операція буде економічно невигідною. Якщо є невелика кількість рахунків, то проблема може виникнути у зв'язку з рівнем кредитного ризику.

Виходячи з цього, часто фактори погоджуються на роль імпорт-фактора тільки з тією метою, що у майбутньому партнерські відносини стануть в нагоді.

Головна відмінність міжнародного факторингу від інших продуктів, що застосовуються в міжнародній практиці, це комплекс послуг. Він включає не тільки фінансування постачальника, але й управління дебіторською заборгованістю та страхування ризиків.

Н.В. Непрядкіна визначає наступні особливості міжнародного факторингу:

1. Використання факторингу має ряд переваг перед традиційними засобами страхування ризиків у міжнародних поставках – акредитивами і гарантіями, які не вирішують проблему нестачі оборотних коштів у постачальника. Проте факторинг дозволяє не тільки застрахувати можливі ризики неплатежу з боку дебітора, але й отримати під цю поставку більш раннє фінансування.

2. Роботу з міжнародного факторингу простіше організувати, він не вимагає підтверджень на операцію від міжнародних банків з рейтингом не нижче ААА, що дає цьому інструменту перевагу в швидкості й простоті використання.

3. Документи оформляються не на разову операцію, а на весь період роботи з постачальником. Напряму з покупця комісія не утримується –за «факторингове покриття» імпорт-фактор стягує її з експорт-фактора. При цьому відсутня необхідність надання застави, як при акредитивній формі розрахунків, а покупець не несе додаткових витрат, як, наприклад, з відкриття та забезпечення акредитива.

4. Факторингове фінансування носить револьверний характер, а значить, немає необхідності оформляти кожну угоду, що вигідно і постачальнику, і покупцеві. Факторинг на відміну від страхових компаній на 100% виключає ризик несплати з боку покупця [7, с. 264].

В практичній діяльності суб'єктів господарювання в Україні постає питання облікового відображення операцій міжнародного факторингу.

За результатами досліджень наукових джерел [1– 4; 9; 10] операції з міжнародного факторингу нами пропонується відображати в обліку із врахуванням доходно-витратного принципу, тобто при побудові облікової моделі у клієнта факторингових послуг виходити з того, що факторингова операція без права регресу є реалізацією дебіторської заборгованості. Ця операція – продаж в повному розумінні слова, оскільки тут передаються і право вимоги боргу, і ризики, і вигоди.

Право вимагати борг отримує фактор, що приймає на себе ризик інкасації заборгованості, а також будь-які вигоди (збитки) за факторингом. Реалізована дебіторська заборгованість з балансу постачальника переходить в якості активу у баланс фактора. Сума комісії відображається як витрати у клієнта і, відповідно, дохід у фактора.

Таким чином, передачу фактору дебіторської заборгованості у клієнта, на нашу думку, необхідно відображати в обліку на рахунках доходів

та витрат. Для цього доцільно застосовувати субрахунки 733 «Інші доходи від фінансових операцій» та 952 «Інші фінансові витрати».

При факторингу з регресом фактор має право виставити регрес клієнту за неоплачену боржником дебіторську заборгованість. При регресному факторингу ризики безнадійних боргів залишаються за продавцем дебіторської заборгованості. Розглянутий порядок обліку в більшій мірі відповідає економічному і правовому змісту факторингових операцій.

Незважаючи на досить високу вартість факторингу, йому надається перевага на основі застосування закону зменшення вартості грошей у часі. Використання в Україні факторингових послуг надає можливість українським експортерам отримувати достовірну інформацію про фінансово-господарський стан закордонних партнерів перед укладанням експортних контрактів і гарантовано отримувати оплату за експорт продукції.

Висновки. Отже, основними перевагами використання міжнародного факторингу є пряме фінансування постачальника, беззаставне фінансування, спрощена процедура прийняття рішень по роботі з тим чи іншим постачальником або дебітором в межах факторингової угоди. Разом з тим, незважаючи на переваги міжнародного факторингу перед іншими фінансовими продуктами, що застосовуються в експортно-імпортних операціях, є і ряд недоліків, що характеризують саме український ринок міжнародного факторингу. До них можна віднести: відмову факторів від використання міжнародного факторингу у зв'язку з складністю реалізації, високу вартість факторингових послуг, недосконалість законодавства у частині визначення процедури здійснення міжнародного факторингу, невідповідність українських та міжнародних нормативно-правових документів, нерозвинуту мережу факторингових інституцій, що надавала би можливість вітчизняним факторам ефективніше реалізувати свої проекти з міжнародного факторингу, нестабільний стан економіки країни тощо.

Для викорінення цих проблем в Україні необхідно вдосконалити нормативне регулювання здійснення операцій міжнародного факторингу на державному рівні в рамках реформування податкового, господарського, банківського, цивільного законодавств, розширити рамки співробітництва українських фінансових установ з міжнародними факторинговими організаціями, розробити методики оцінки ризиків та діагностики ефективності операцій з міжнародного факторингу фінансовими установами тощо.

Перспективним напрямком дослідження є аналіз ризиків факторингових операцій та пошук шляхів їх мінімізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Береза С.Л. Облік і контроль грошових активів та дебіторської заборгованості: теорія і практика: дис. … к. е. н.: спец. 08.06.04 / С.Л. Береза; Житомирський інженерно-технологічний інститут. – Житомир, 2002. – 308 с.
2. Веренич О.Г. Облікові аспекти факторингу / [О.Г. Веренич, А.П. Шаповалова] // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: зб. наук. праць. – Львів: «Львівська політехніка», 2007. – № 577. – С. 50–54.
3. Дзюба Н. Факторинг – чисто финансовая услуга (налоговый и бухгалтерський учет) / Н. Дзюба // Налоги и бухгалтерський учет. – 2009. – № 36-37(1220–1221). – С. 35–41.
4. Євлаш Т.О. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.09 / Т.О. Євлаш; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2012. – 23 с.
5. Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг від 28 травня 1988 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_210.
6. Д'яконова І.І., Макаренко М.І., Журавка Ф.О. та ін. Міжнародні фінанси: [навч. посіб.] / [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, 2013. – 548 с.
7. Непрядкіна Н.В. Переваги розвитку міжнародного факторингу в Україні / Н.В. Непрядкіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 45. – С. 262–268.
8. Омеляненко Т.В. Міжнародний факторинг як шлях до економічного зростання України / Т.В. Омеляненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/2009/6/11_Omelyninko.pdf.
9. Скоробогатова В.В. Бухгалтерський облік та контроль монетарних активів: проблеми теорії та методології: [монографія] / В.В. Скоробогатова; Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Житомирський державний технологічний університет. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – 519 с.
10. Федорченко О.Є. Сутність факторингу та його роль в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві / О.Є. Федорченко // Економічний простір. – 2008. – № 13. – С. 237–243.
11. Martinkó Károly. Faktoring – a vállalatfi nanszírozás hamupipőkéje. – Budapest: SALDO Rt., 2002.
12. Világgazdaság Online – Faktoring exportőröknek [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vilaggazdasag.hu/kkv/kkv-hirek/faktoring-exportoroknek-295047.

УДК 336.22

Малкіна Я.Д.
аспірант кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПОДАТКІВ, ЇХ РОЛЬ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

ECONOMIC CONTENTS OF TAXES AND THEIR ROLE AND CURRENT STATUS OF UKRAINIAN TAX

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто термінологічний аспект та сучасний стан системи оподаткування в країні. Охарактеризовано двоякий підхід до сучасного трактування податку та основні складові податкової системи. Представлено структуру податків та зборів України згідно із чинним законодавством та зазначено передумови її подальшого продуктивного функціонування.

Ключові слова: оподаткування, розрахунки за податками, компоненти та функції податків, аналіз податкової системи України.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен терминологический аспект и современное состояние системы налогообложения в стране. Охарактеризован двойственный подход к современной трактовке налога и основные составляющие налоговой системы. Представлена структура налогов и сборов Украины согласно действующему законодательству, и указаны условия для ее дальнейшего продуктивного функционирования.

Ключевые слова: налогообложения, расчеты по налогам, компоненты и функции налогов, анализ налоговой системы Украины.

ANNOTATION

The article examines the terminological aspect and the current state of the tax system in the country. It describes a dual approach to the modern interpretation of the tax and the basic components of the tax system. Submitted tax structure and duties of Ukraine under the current legislation, and indicated conditions for its further productive operation.

Keywords: taxation, tax payments, components, functions of tax, analysis of Ukraine's tax system.

Постановка проблеми. Оподаткування є найважливішим елементом у діяльності будь-якого суб'єкта господарювання як підприємницької, так і банківської сфери. Із плином часу роль податків зі зміною економічних форм господарювання постійно трансформувалась від невід'ємної складової державних доходів до інструменту регулювання економіки країни, і навпаки. Сьогодні термін «податки» не характеризують в економічній науці однозначно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання податків та оподаткування багатогранні, тому над їх вирішенням працювало не одне покоління науковців, починаючи з А. Сміта, Ж. Сісмонді, Д. Рікардо, та закінчуючи сучасниками, що зробили значний внесок у дослідження питання формування системи оподаткування України. Серед них: Ю.І. Турянський [1], Н.Г. Євченко, В.І. Островецький [2], І.В. Барановська [3], В.М. Федосов, В.М. Опарін [4], В.М. Суторміна, Н.С. Рязанова [5], В.Л. Андрущенко, А.І. Крисоватий [10], В.В. Вітлінський, В.В. Лащак [8], Б.Я. Панасюк [9], О.В. Мірчев [11], Т.І. Єфименко, Л.М. Кіндрацька, В.Б. Кириленко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нова хвиля реформування податкової системи України потребує детальних досліджень останніх змін та обумовлення сучасного значення податків для економіки країни. Тому залишаються нез'ясованими питання сучасного трактування податкових розрахунків та податку, характеристики їх історичного розвитку, складових та функцій за останніх змін, а також подальшого вивчення стану податкової системи України і передумов для її ефективного функціонування.

Постановка завдання. Під цілями дослідження слід розуміти обґрунтування економічного змісту податків, їх ролі, аналіз сучасного стану податкової системи України. Розкриттю цілей відповідає детальне дослідження таких основних завдань:

– розглянути еволюцію та основні етапи історичного розвитку податків та оподаткування;

– обґрунтувати та розмежувати основні функції, що виконують податки;

– розкрити різноплановість підходів до трактування та сутності економічних категорій «податки», «оподаткування»;

– розглянути складові оподаткування згідно із чинний законодавством України;

– дослідити сучасний стан податкової системи та передумови її подальшого продуктивного функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податки пройшли тривалу еволюцію від платежів в натуральній формі з безсистемним характером до постійного джерела державних доходів. Сучасна змішана економіка не лише підтверджує провідну значимість категорії «податки» у системі фінансових відносин, а й висуває нові напрями прояву під плином часу [1].

Питання історичного розвитку податків та системи оподаткування проаналізовано в періодизації науковця І. Янжул та удосконалено в роботах В.І. Островецького. Згідно із дослідженнями науковців [2, с. 19] прийнято ви-

діляти три основні етапи історичного розвитку системи оподаткування. Перший охоплює стародавній світ і початок середніх віків, де податками визнавали данину, майно від промислів. Другий етап (XVI-XVIII ст.) перетворив податок у звичайне та постійне джерело доходів шляхом стягнення певної частки з доходів приватних господарств. Третій етап (XIX-XX ст.) характеризувався перетворенням податків на головне, постійне джерело державних доходів; податок почали визнавати як інструмент впливу в руках держави.

Значення податків та системи оподаткування зумовлено їх функціями. Серед науковців не існує єдиного підходу до класифікації функцій податків. Проте традиційна економічна теорія виділяє такі два напрями функцій: фіскальну (з лат. ficus – державна казна) та регулюючу. Головне призначення першої – наповнення доходу бюджету країни з метою його подальшого перерозподілу. Тому оподаткування діяльності слугує базисом для покриття витрат держави. Регулююча функція податків має забезпечити гармонізацію інтересів всіх учасників податкових відносин та слугує інструментом державного регулювання інфраструктури ринку України. Проте в сучасних дослідників існують доповнення списку поглибленими функціями, такими як контрольна, розподільча, стимулююча. Отже, виходячи із функцій, формування податкових надходжень бюджету повинно розглядатися щонайменше двояко: як невід'ємна складова бюджетного процесу та як інструмент регулювання фінансово-економічних відносин.

В.М. Федосов, В.М. Опарін та Г.О. П'ятаченко [3, с. 48] характеризують податки як одну із форм економічних відносин з розподілу та перерозподілу національного доходу відповідно до потреб фінансування державних витрат; називають вихідною категорією фінансів, економічним фундаментом функціонування держави і найважливішою формою регулювання ринкових відносин.

І.В. Барановська [4] пояснює податкових надходження як обов'язкові платежі юридичних і фізичних осіб, які відраховуються до бюджету з метою забезпечення загальнодержавних централізованих фондів грошовими коштами. Характеризує оподаткування як історично найдавнішу форму фінансових відносин між державою і членами суспільства.

В.М. Суторміна [5] називає оподаткування методом акумуляції державою внутрішніх джерел формування доходів. В.І. Островецький [2] ключове призначення податкових надходжень вбачає у забезпеченні країни фінансовими ресурсами з метою фінансування державних видатків. Важливим інструментом реалізації стягування податкових платежів є зведення бюджету. Він фінансується за допомогою податків, позик, іноземної допомоги та емісії грошей. З метою наочності важливості податкових надходжень для бюджету країн розглянемо Державний бюджет України на 2015 р. [7]. Податкові надходження забезпечують основну частину бюджету і становлять до 78% (рис. 1). Неможливо за таких умов недооцінити податкові надходження як елемент фінансування держави.

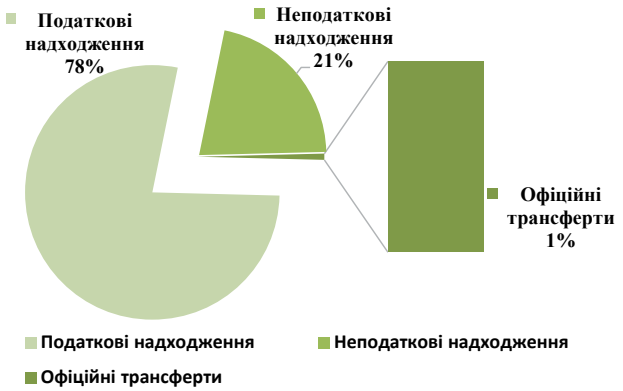


Рис. 1. Структура доходів Державного бюджету України на 2015 рік

Дослідження авторів та аналіз сучасних світових та вітчизняних тенденцій показує, що обов'язковим у визначенні сутності податків та оподаткування є можливість поповнювати бюджет країн. Тому, цілком доцільно у більшості економічних видань сучасності категорію «податки» трактувати як обов'язкові платежі, що стягуються в установленому законом порядку і спрямовуються на фінансування державою її функцій.

Важливо пам'ятати, що соціально-економічна природа податків наділена внутрішньою протилежністю. Крім методу акумулювання державних доходів, як зазначає Б.Я. Панасюк [9], податки забезпечують ефективне державне регулювання економіки, надійне виконання державою своїх регулюючих функцій. Впроваджується гармонізація інтересів всіх учасників податкових відносин. На думку А.І. Крисоватого [10], регулююча функція залежно від наслідків впливу податків на результати діяльності економічних суб'єктів може розглядатися як стимулююча, при заохоченні до збільшення об'ємів виробництва, якщо це промисловість, або ж як дестимулююча за умов, коли зміна окремих елементів податку призводить до недоцільності з боку платника подальшого розвитку діяльності у відповідному напрямку. Підсумовуючи роль регулюючої функції, О.В. Мірчев [11] представив просте визначення цієї категорії: «Податки є одним з найефективніших важелів забезпечення розвитку економіки».

Нині міжнародна бюджетна практика активно використовує податкові ставки як метод впливу на доходи держави. Починаючи із 2011 р. податок на додану вартість збільшили до 23% у Португалії внаслідок несприятливих умов імпорту за попередні два роки та зниженням курсу валюти – євро. Аналогічної практики зазнала Греція під тиском Європейського Союзу. Із липня 2015 р. податок на додану вартість

зафіксували на аналогічному з першим прикладом рівні з метою збільшення находжень до бюджету країни для повернення заборгованості перед країнами-членами ЄС.

При розгляді податків як державного інструменту впливу на економіку країни доцільно згадати про ефективність такого впливу. Встановлюючи податкове навантаження на здійснення того чи іншого виду діяльност, держава визначає рівень економічного клімату для розвитку суб'єктів господарювання. З одного боку, податковий тиск має бути помірним, а з іншого, – податкові надходження мають бути стабільними та досягати рівня, що надавав би змогу державі забезпечити свої видатки.

Процес формування податкових надходжень до бюджету має важливе значення для перерозподілу ВВП та функціонування держави як інституту і тому є належно організований та детально регламентується бюджетним, податковим, цивільно-процесуальним, кримінальним та іншими законодавствами.

Нормами чинного Податкового кодексу України встановлено, що податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку.

Збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, зокрема внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій.

При розгляді податків зупинимось на характеристиці їх нормативних складових. Згрупуємо основні елементи обов'язкових платежів, використовуючи публічні літературні та законодавчі джерела податкового забезпечення (табл. 1).

Сучасний стан диктує кризові умови функціонування національної економіки, а відповідно і податкового законодавства. Наслідки політичних змін, військових конфліктів та дефіциту бюджету зі зростаючим державним боргом призводять до трансформації елементів податкової системи з метою забезпечення відповідного рівня податкових надходжень, легалізації тіньового бізнесу. Так, згідно зі змінами чинного податкового законодавства України кількість податків та зборів до бюджету скоротилася та складає 11 найменувань [13]. Структуру податкових надходжень та платежів представлено на рисунку 2.

Залежно від органу влади, який встановлює податки, тобто за рівнем запровадження, податкові платежі поділяють на загальнодержавні та місцеві. При чому рівень оподаткування останніх встановлюються за рішенням сільської, селищної або міської ради залежно від місця розташування (зональності), проте не має перевищувати встановлених Податковим кодексом

Таблиця 1

Основні елементи податків [11; 12]

№ з/п	Елемент податку	Визначення елементів податку
1	Платник податку	Це фізичні особи (резиденти і нерезиденти України), юридичні особи (резиденти і нерезиденти України) та їх відокремлені підрозділи, які мають, одержують (передають) об'єкти оподаткування або провадять діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування, на яких покладено обов'язок зі сплати податків та зборів.
2	Об'єкт оподаткування	Можуть бути майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), операції із постачання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, визначені податковим законодавством, з наявністю яких податкове законодавство пов'язує виникнення у платника податкового обов'язку.
3	База оподаткування	Це фізичний, вартісний чи інший характерний вираз об'єкта оподаткування, до якого застосовується податкова ставка і який використовується для визначення розміру податкового зобов'язання.
4	Ставка податку	Це розмір податкових нарахувань на (від) одиницю (одиниці) виміру бази оподаткування. Під час обчислення одного і того самого податку можуть використовуватися декілька базових (основних) ставок. Існують абсолютні (специфічні) та відносні ставки. Абсолютною (специфічною) є ставка податку, згідно з якою розмір податкових нарахувань встановлюється як фіксована величина стосовно кожної одиниці виміру бази оподаткування.
5	Порядок обчислення податку	Це сукупність дій платника податків (податкового агента) або податкового органу з визначення суми податку, що підлягає до сплати.
6	Податковий період	Це період часу, з урахуванням якого відбувається обчислення та сплата окремих видів податків та зборів. Базовий податковий (звітний) період – період, за який платник податків зобов'язаний здійснювати розрахунки податків, подавати податкові декларації (звіти, розрахунки) та сплачувати їх до бюджету.
7	Строк та порядок сплати податку	Це період, що розпочинається з моменту виникнення податкового обов'язку платника податку із сплати конкретного виду податку і завершується останнім днем строку, протягом якого такий податок чи збір повинен бути сплачений у порядку, визначеному податковим законодавством.
8	Строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку	Строк та порядок подання податкової звітності встановлюється ПКУ або законами з питань митної справи для кожного податку окремо.

граничних мінімальних чи максимальних лімітів. Наприклад, Лист Державної фіскальної служби від 16.01.2015 р. роз'яснює, що ставки податку для об'єктів житлової та нежитлової нерухомості, що перебувають у власності банківських установ не повинні бути вище 2% від розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року за 1 м^2 бази оподаткування.

Трансформаційні зміни податкового законодавства породжують нагальну потребу у вивченні та адаптації нових підходів та методів стягування податків та зборів. Увагу слід приділити створенню відповідної системи регулювання розрахунку та сплати податкових платежів, дотримання правил, визначених Податковим кодексом України, та, безумовно, підтриманню ефективності та надійності банківської системи України. Комерційні банки є посередниками при здійсненні перерахування податків та зборів платниками до бюджету країни. Тому подальшого вивчення потребують нові підходи та методи при здійсненні розрахунків за податковими зобов'язаннями комерційних банків України.

Висновки. Природа податків характеризується багатогранністю та постійною зміною. За результатами аналізу літературних джерел виділено три основні етапи еволюції становлення сучасних податків як складової системи бюджетно-податкового регулювання. Аналіз характеру основних функцій предмета дослідження – фіскальної та регулюючої – дозволяє розкрити економічну сутність категорії «податки» за двома напрямами: як складовий елемент наповнення державної казни, та як інструмент впливу держави на інших суб'єктів господарювання у країні. До основних елементів податків належать такі: платники податку; об'єкт оподаткування; база оподаткування; ставка податку; порядок обчислення податку; податковий період; строк та порядок сплати податку; строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку.

Дослідили, що оподаткування в України слід розглядати на прикладі справляння податків і зборів до державних та місцевих бюджетів. Характеризуючи останні зміни Податкового законодавства країни, було структуровано систему податкових надходжень та зборів, що нараховують одинадцять обов'язкових платежів до бюджету, чотири з яких хоча і встановлюються, обліковуються та справляються місцевими органами влади, та їх вартісний рівень, процедури дотримання контролює держава. Передумовами подальшого продуктивного функціонування податкової системи країни є адаптація нових критеріїв до стягування податків та зборів через врегулювання процедур розрахунку та сплати податкових платежів, що безумовно пов'язані з побудовою стабільної та ефективної банківської системи України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Турянський Ю. І. Податки як суспільно-економічна категорія їх функції та види [Електронний ресурс] / Ю. І. Турянський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1. – С. 296-302. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnltu_2014_24.1_53.pdf.
2. Островецький В.І. Формування податкових надходжень бюджету в умовах трансформації економіки України: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / В.І. Островецький; Науково-дослідний фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України. – К., 2006. – 222 с.
3. Федосов В.М. Податкова система України: підруч. / В.М. Федосов, В.М. Опарін, Г.О. П'ятаченко та ін. – К.: Либідь, 1994.
4. Барановська І.В. Проблеми реформування податкової системи у умовах кризи / І.В. Барановська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 193-197.
5. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій / В.М. Суторміна, В.М. Федоров, Н.С. Рязанова. – К.: Либідь, 1993. – 368 с.

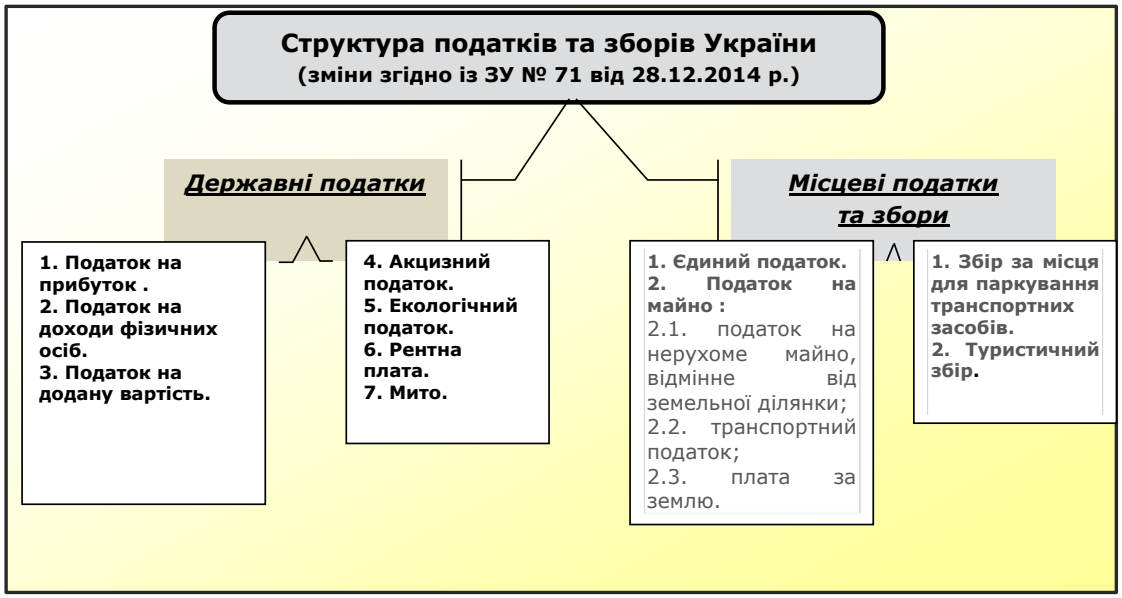


Рис. 2. Структура податків та зборів України (із 01.01.2015 р.)

6. Миргородська Л.О. Фінансові системи зарубіжних країн / Л.О. Миргородська. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 468 с.
7. Про державний бюджет України на 2015 р.: Закон України № 80-VIII від 28.14.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80-19/page.
8. Лащак В.В. Непрямі податки як регулятор споживчих цін в Україні [Електронний ресурс] / В.В. Лащак // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 219-228 – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvbdfa_2014_26_29.pdf.
9. Панасюк Б.Я. Податковий кодекс-барометр становища у суспільстві / Б.Я. Панасюк // Економіка України. – 2002. – № 12. – С. 12-20.
10. Крисоватий А.І. Податкова система: навчальний посібник / А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк. – Тернопіль: Картбланш, 2004. – 464 с.
11. Мірчев О.В. Проблеми і шляхи нарощування податкового потенціалу у світлі реалізації окремих принципів податкового кодексу України / О.В. Мірчев // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 2(14). – С. 134-138.
12. Податковий кодекс України: зі змінами та доповненнями від 04.03.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
13. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України № 71-VIII від 28.12.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19/paran2#n2.

УДК 338

Михайленко О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку й аудиту
Національного університету харчових технологій

Скоморохова С.Ю.
асистент кафедри обліку й аудиту
Національного університету харчових технологій

ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

INTERDEPENDENCE RECEIVABLES AND FINANCIAL CONDITION OF THE COMPANY

АНОТАЦІЯ

У роботі розглянуто основні напрями та фактори впливу дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємств з урахуванням особливостей фінансово-статистичної звітності. Визначено функції управління дебіторською заборгованістю з метою створення ефективної системи контролю за її рухом та своєчасною інкасацією.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, фінансовий стан, підприємство, інкасація.

АННОТАЦИЯ

В работе рассмотрены основные направления и факторы влияния дебиторской задолженности на финансовое состояние предприятий с учетом особенностей финансово-статистической отчетности. Определены функции управления дебиторской задолженностью с целью создания эффективной системы контроля за ее движением и своевременной инкассацией.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, финансовое состояние, предприятие, инкассация.

ANNOTATION

This paper describes the main trends and factors impact receivables to financial situation to the specific financial and statistical reporting. Defined function accounts receivable management to create an effective system to monitor the movement and its timely collection.

Keywords: accounts receivable, financial condition, business, collection.

Постановка проблеми. В умовах розвитку ринкових відносин в Україні важливого значення набуває аналіз фінансового стану суб'єктів господарювання. Це пов'язано з тим, що підприємства набувають самостійності та несуть повну відповідальність за результати своєї виробничо-господарчої діяльності перед власниками, робітниками, банком та кредиторами. Також ринкові умови вимагають від підприємств збільшення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг на основі втілення досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання та керування підприємством, активізації підприємства та інше. Основним джерелом інформації про фінансовий стан суб'єктів господарювання є фінансова звітність, яка ґрунтується на узагальнених даних фінансового обліку.

Традиційний підхід до обліку та аналізу формування доходів підприємства передбачає фіксування на бухгалтерських рахунках реальних грошових надходжень та валових доходів відвантаженої продукції, товарів, робіт, послуг із врахуванням витрат на виготовлення, реалізацію товарів, робіт чи надання послуг. Однак в практиці роботи підприємств основним є не фіксація того, що сталося, а перш за все передбачення фінансової ситуації, яка може статися в найближчий період, особливо, якщо вона негативно вплине на фінансовий стан підприємства. А тому дебіторській заборгованості як одному із основних майбутніх джерел поповнення грошових коштів підприємства має приділятися досить серйозна увага.

Актуальність дослідження полягає в тому, що дебіторська заборгованість як показник є не лише індикатором, що визначає рівень заборгованості, а й економічним явищем, що впливає на діяльність підприємства в цілому. Однак аналізу й оцінці дебіторської заборгованості не приділяється належна увага, що призводить до негативних наслідків – прискореного зростання заборгованості перед підприємством, не повернення боргів, втрачання власних коштів. Саме ефективна організація розрахунків повинна активно сприяти зміцненню договірної дисципліни; підвищенню контролю за погашенням дебіторської заборгованості; прискоренню обороту оборотних коштів; зменшенню видатків обігу; ефективному використанню тимчасово вільних коштів.

Теоретична і методологічна основа – економічна теорія дебіторської заборгованості, законодавчі та нормативні акти, що регламентують платіжно-розрахункові відносини суб'єктів господарювання, методичний та інструктивний матеріали з бухгалтерського обліку, звітності та аналізу, праці вітчизняних і зарубіжних вчених та фахівців із теорії і практики бухгалтерського обліку і аналізу дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання фінансово-господарського стану, статистичні дані. У процесі дослідження ми використовували:

- комплексний підхід – у процесі оцінювання якості бухгалтерського обліку розрахунків з дебіторами, для розробки методики розрахунку резерву сумнівних боргів і методичного

підходу щодо оцінювання стану дебіторської заборгованості;

• методи теоретичного узагальнення і порівняння – для розкриття змісту та суті дебіторської заборгованості як економічної категорії;

• методи статистичного та графічного аналізу – для вивчення, угрупування і наочного зображення емпіричних даних, елімінування впливу випадкових факторів при аналізі дебіторської заборгованості;

• методи формалізації і математичного моделювання – для розробки концептуальних основ форми бухгалтерського обліку розрахунків з дебіторами з метою оптимізації, для аналізу стану дебіторської заборгованості;

• системний підхід – для розробки методичного підходу до класифікації дебіторської заборгованості, основних напрямків розвитку обліку та аналізу дебіторської заборгованості.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблеми аналізу дебіторської заборгованості знайшли висвітлення у працях таких українських науковців, як Н.О. Ковальчук, О.Г. Лищенко, Г. Нашкерська, Я.В. Сливка, В.Ю. Шип, О.В. Топоркова та інші. Проте низка питань досі залишаються недостатньо вивченими, що зумовило актуальність даного дослідження.

Виділення не вирішених раніше частини загальної проблеми. Проте низка питань вимагають подальшого дослідження. Метою статті є дослідження теоретичних і практичних аспектів аналізу дебіторської заборгованості та розробка можливих пропозицій стосовно удосконалення стану заборгованості.

Виклад основного матеріалу. Щоб забезпечити діяльність підприємства в сучасних умовах, керівничому персоналу необхідно перш за все вміти реально оцінювати фінансовий стан як свого підприємства так і конкурентів. Фінансовий стан – це найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства, вона визначає конкурентоспроможність, потенціал у діловому співробітництві, оцінює, у якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів у фінансовому та виробничому відношенні. Але, це і зрозуміло, одного вміння реально оцінювати фінансовий стан не достатньо для успішного функціонування підприємства та досягнення ним встановленої цілі. Фінансовий стан підприємства – це ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. У фінансовому стані знаходять відображення у вартісній формі загальні результати роботи підприємства, у тому числі і роботи з управління фінансовими ресурсами, тобто фінансової роботи.

Найбільш зримо фінансовий стан підприємства визначається такими елементами його економічної діяльності:

– прибутковість;

– наявність власних фінансових ресурсів;

– раціональне розміщення основних і оборотних коштів;

– платоспроможність;

– ліквідність;

– тощо.

І, якщо підприємство досягає за цими напрямами необхідних параметрів, то фінансовий стан такого підприємства стає стійким. У практиці роботи підприємств основним є не фіксація того, що сталося, а перш за все передбачення фінансової ситуації, яка може статися в найближчий період, особливо, якщо вона негативно вплине на фінансовий стан підприємства. А тому обліку дебіторської заборгованості як одному із основних майбутніх джерел поповнення грошових коштів підприємства повинна, приділятись досить серйозна увага. Дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Робота повинна бути направлена саме на недопущення виникнення сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості, або на зменшення її величини.

Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Тобто при виникненні невпевненості її повернення боржником виникає сумнівний борг, який негативно вплине на господарську ситуацію і в подальшому її повернення необхідно буде здійснити низку заходів, включаючи подачу позову до господарського суду, що для підприємства є негативним та клопітким явищем.

Недотримання договірної і розрахункової дисципліни, несвоєчасне пред'явлення претензій щодо боргів, що виникають, призводять до значного зростання невиправданої дебіторської заборгованості, а отже, до нестабільності фінансового стану підприємства.

Чим швидше обертається дебіторська заборгованість, тобто, чим частіше поступають платежі від дебіторів, тим менші балансові залишки дебіторської заборгованості на кожну дату і навпаки, тобто дебіторська заборгованість на фінансовий стан підприємства не впливає.

Отже, збільшення сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості призводить до негативного впливу на фінансовий стан підприємства, а разом з тим на подальше існування цього підприємства. Шляхи зменшення та оптимізації дебіторської заборгованості повинні займати головне місце в такій ситуації.

Серед шляхів зменшення та оптимізації дебіторської заборгованості хочу запропонувати наступні: потрібно дотримуватись діючих правил розрахунків, не допускати прострочення, сприяти зменшенню дебіторської заборгованості. Необхідно знайти оптимальні методи управління дебіторською заборгованістю, які б дозволили збільшити доходи підприємства в той же час запобігаючи створенню безнадійних боргів.

Правові засади організації, документального оформлення, методика і методологія обліку дебіторської заборгованості чітко регламентується законами України, постановами Кабінету Міністрів, наказами міністерств, відомств, державної податкової адміністрації, Національного банку України. Оскільки дебіторська заборгованість відноситься до складу активів підприємства і відображається в активі форми № 1 «Баланс» за чистою реалізаційною вартістю, а отже впливає на визначення реального фінансового стану підприємства, то управління нею, як складовою оборотних і необоротних активів, є одним з найважливіших і складних елементів.

Перш за все, для оптимізації дебіторської заборгованості було:

• розкрито теоретичні та практичні аспекти розвитку обліку та аналізу дебіторської заборгованості фінансово-господарського стану підприємств;

• запропоновано методику класифікації та єдиний системний класифікатор дебіторської заборгованості;

• систематизовано та вдосконалено види і методи оцінювання дебіторської заборгованості;

• розроблено систему комплексного оцінювання якості бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості;

• оптимізовано форму бухгалтерського обліку розрахунків з дебіторами;

• висвітлено принципи аналізу ліквідності заборгованості, а також запропоновано систему комплексного оцінювання стану дебіторської заборгованості для визначення рівня і перспектив розвитку підприємств.

Оптимізована форма бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості:

а) високий рівень аналітичності інформації, забезпечений проведенням якісної на відповідних рівнях її реєстрації в запропонованих картках дебіторів і кредиторів, що дає змогу класифікувати заборгованість підприємства за такими ознаками: термін утворення (дата виникнення), дата погашення (оплати), термін непогашення, об'єкти, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів (кредиторів), суб'єкт заборгованості (найменування, місцезнаходження), ймовірність погашення, метод оцінювання, сума, причина виникнення;

б) послідовне узагальнення інформації в запропонованих реєстрах бухгалтерського обліку, що дає змогу одержувати інформацію про дебіторську заборгованість різних рівнів деталізації;

в) узагальнення інформації про заборгованість підприємства на звітну дату в розрізі кожного дебітора і кредитора, держави, синтетичного рахунку (субрахунку);

г) комплексність форми бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості і інтеграція облікових реєстрів, що дає змогу з мінімальними трудовими і фінансовими витратами автоматизувати облік дебіторської заборгованості.

Перед аналізом поточної дебіторської заборгованості необхідно ставити такі завдання:

• обґрунтування можливості виникнення дебіторської заборгованості;

• формування реальної кредитної політики (строків кредитування, системи знижок);

• оцінка покупців з точки зору надійності (ймовірності оплати);

• чітке, своєчасне визначення моменту сповільнення або прискорення погашення заборгованості покупцями;

• контроль за своєчасністю погашення дебіторської заборгованості та вивчення причин недотримання договірної дисципліни;

• обґрунтування інкасаційної політики;

• з'ясування причин прострочки дебіторської заборгованості;

• оцінка ефективності дебіторської заборгованості.

Висновок. Виходячи з вищенаведеного можна зробити висновок, що управління дебіторською заборгованістю безпосередньо впливає на прибутковість підприємства і визначає дисконтну і кредитну політику для покупців, шляхи прискорення повернення боргів і зменшення безнадійних боргів, а також вибір умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження коштів. Тому необхідно виробити спеціальну політику щодо більш ефективного управління дебіторською заборгованістю з урахуванням специфіки діяльності підприємства.

Склад дебіторської заборгованості впливає на фінансовий стан підприємства. Значне збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити або про неефективну кредитну політику підприємства до покупців, або про збільшення обсягів реалізації, або про неплатоспроможність частини покупців. Зменшення заборгованості за рахунок скорочення періоду її погашення, а не за рахунок зменшення обсягів реалізації позитивно характеризує управління дебіторською заборгованістю.

Аналіз показників, які характеризують стан дебіторської заборгованості за попередній період, дає змогу визначити основні завдання політики управління дебіторською заборгованістю.

Сучасною формою управління дебіторською заборгованістю є прискорене переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства, такі як обігові кошти та високоліквідні короткострокові цінні папери.

Однією із основних функцій управління дебіторською заборгованістю є створення ефективної системи контролю за її рухом та своєчасною інкасацією. Контроль організується в загальній системі фінансового контролю на підприємстві як самостійний блок (центр відповідальності з управління дебіторською заборгованістю). Поява великої дебіторської заборгованості призводить до зниження платоспроможності підприємства.

Отже, важливим завданням управління грошовими потоками є ефективне управління дебіторською заборгованістю, яке спрямоване на

оптимізацію обсягів дебіторської заборгованості та забезпечення її своєчасної інкасації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління дебіторською заборгованістю [Текст] / О.Г. Лищенко, Г.М. Бескоста // Держава та регіони. – 2009. – № 1. – С. 114-117.
2. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги [Текст] / Г. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 11. – С. 31-37.
3. Панасейко І.М. Аналіз дебіторської заборгованості [Текст] / І.М. Панасейко, Т.В. Петрук // Економічний простір. – 2010. – № 39. – С. 129-133.
4. Потій В. Кредитна політика підприємств як інструмент управління дебіторською заборгованістю / В. Потій, Г. Куліш // Ринок цінних паперів України. – 2012. – № 8. – С. 37-43.
5. Біла О.Г. Фінанси підприємства: навчальний посібник. – «Магнолія 2006», Львів, 2008.

УДК 338.64

Момот Л.В.
доцент кафедри обліку й аудиту
Національного університету харчових технологій

МОДЕРНІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОГО ОБЛІКУ

MODERNIZATION OF BUDGET ACCOUNTING

АНОТАЦІЯ

Стаття дає можливість дослідити модернізацію бухгалтерського обліку в бюджетних установах. Для модернізації бухгалтерського обліку бюджетних установ необхідно уніфікувати облікову систему, адаптувати бюджетну систему до нових методологічних принципів ведення обліку, посилити контроль з боку органів Державного казначейства та Міністерства доходів і зборів [5, с. 350].

Ключові слова: державний сектор, модернізація бухгалтерського обліку в бюджетних установах, НП(С)БОДС, методичні рекомендації з бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектора, а саме: 121,122, 123, 125, 127, 129, 130, 132, 135.

АННОТАЦИЯ

Статья дает возможность исследовать модернизацию бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях. Для модернизации бухгалтерского учета бюджетных учреждений необходимо унифицировать учетную систему, адаптировать бюджетную систему к новым методологическим принципам ведения учета, усилить контроль со стороны органов Государственного казначейства и Министерством доходов и сборов [5, с. 350].

Ключевые слова: государственный сектор, модернизация бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях, НП(С) БУГС, методические рекомендации по бухгалтерскому учету субъектов государственного сектора, а именно: 121,122, 123, 125, 127, 129, 130, 132, 135.

ANNOTATION

Article provides an opportunity to explore the modernization of accounting in budgetary institutions. To streamline accounting budgetary institutions need to be unified accounting system, the budget system to adapt to new methodological principles of accounting, strengthen supervision by the State Treasury and the Ministry of income and fees [5, stor.350].

Keywords: public sector, the modernization of accounting in budgetary institutions, NP (C) Bugs, guidelines on accounting public sector entities, namely, 121,122, 123, 125, 127, 129, 130, 132, 135.

Постановка проблеми. Сучасний стан обліку в бюджетних установах попри свою прогресивність характеризується цілою низкою невирішених проблем, які актуалізуються у зв'язку з необхідністю отримання нових потоків обліково-аналітичної інформації для внутрішніх потреб і розвитком міжнародного співробітництва в галузі державних й місцевих фінансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми бухгалтерського обліку у бюджетних установах досліджені у працях відомих вітчизняних та зарубіжних економістів С.М. Альошина, І.А. Андреєва, А.М. Бєлова, Й.М. Бескида, Є.П. Вороніна, П.Т. Ворончука, В.М. Онищука, Е.П. Дедкова, Р.Т Джоги, С.Я. Зубілевич, А.Г. Звєрєва, О.О. Чечуліної та інших. Більшість робіт відображає бухгалтерський облік у бюджетних установах як інструмент забезпечення централізованого управління діяльністю таких установ.

Невирішені проблеми. Мета статті – дати визначення модернізації бухгалтерського обліку в бюджетних установах України та окреслити чіткі правила єдиних методологічних засад для забезпечення відкритості та прозорості.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах економічної діяльності розвиток міжнародних зв'язків, стандартизація усіх сфер діяльності національної економіки, глобалізація призводять до необхідності удосконалення законодавства відповідно до міжнародних норм.

Не є винятком і сфера бухгалтерського обліку в бюджетних установах. Фінансова криза останніх років негативно позначилась на економічній ситуації України, стала причиною виникнення багатьох негативних явищ. У цей час послабились функції державного контролю за збереженням державної власності. Часто спостерігається зловживання у фінансово-економічній сфері: нецільове та неефективне використання бюджетних коштів керівниками різних рівнів, розкрадання державного майна.

Процес модернізації системи державних фінансів розпочався із затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки від 16.01.2007 № 34 (далі – Стратегія № 34) [1]; розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії модернізації системи управління державними фінансами» від 17.10.2007 № 888-р [2]; розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні» від 24.10.2007 № 911-р [3]; розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку системи управління державними фінансами» від 01.08.2013 № 774-р [4].

Характерно, що в останні роки процеси реформування контролю у сфері управління державними фінансами в Україні набули певного динамізму та поступу і були ознаменовані ухваленням кількох рішень Уряду, присвячених питанням розвитку системи управління державними фінансами, посилення бюджетної дисципліни та контролю за витратами бюджету, модернізації системи державного внутрішнього фінансового контролю (далі – ДВФК) і запровадження зовнішнього незалежного аудиту виконання бюджету за доходами і витратами згідно з міжнародними стандартами [2].

Нині сформовано систему бухгалтерського обліку, яка відповідає міжнародним стандартам, враховує правові норми провадження підприємницької діяльності, методологічно і методично забезпечує збирання та накопичення інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання в Україні, що сприяло створенню умов для складення достовірної фінансової звітності, яка використовується власниками (засновниками), інвесторами, банківськими установами, працівниками, для визначення рівня прибутковості, конкурентоспроможності, економічного потенціалу та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання. Зіставлення показників фінансової звітності сприяє формуванню бази інформації з економічних питань для аналізу ефективності функціонування суб'єктів господарської діяльності, виконання фінансових планів, розрахунку прогнозних показників розвитку суб'єктів господарювання та відповідних макроекономічних показників. [3].

Протягом останніх років у бюджетній сфері відбулись значні перетворення: змінилось бюджетне законодавство; впроваджено казначейське обслуговування бюджетних коштів та облік зобов'язань розпорядників коштів у системі органів казначейства; створено централізовану модель управління державними ресурсами через єдиний казначейський рахунок.

Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки» від 16 січня 2007 року № 34 містить основні напрями та положення реформування обліку відповідно до сучасних вимог.

Протягом останніх років у бюджетній сфері відбулися значні перетворення: змінилось бюджетне законодавство; впроваджено казначейське обслуговування бюджетних коштів та облік зобов'язань розпорядників коштів у системі органів казначейства; створено централізовану модель управління державними ресурсами через єдиний казначейський рахунок.

Запропоновані нові впровадження – це прийняття у 2015–2016 рр. Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі НП(С)БОДС (прийнято 9 НП(С)БОДС).

Зокрема, з 1 січня 2015 року набудуть чинності зміни до окремих Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі:

– НП (С) БОДС 121 «Основні засоби»;
– НП (С) БОДС 122 «Нематеріальні активи»;
– НП (С) БОДС 123 «Запаси»;
– НП (С) БОДС 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок»;
– НП (С) БОДС 127 «Зменшення корисності активів»;
– НП (С) БОДС 128 «Зобов`язання»;
– НП (С) БОДС 130 «Вплив змін валютних курсів»;
– НП (С) БОДС 132 «Виплати працівникам»;
– НП (С) БОДС 133 «Фінансові інвестиції».

На 2016 рік перенесено набрання чинності таких Національних Положень (Стандартів) Бухгалтерського Обліку в Державному секторі: НП (С) БОДС 101 «Подання фінансової звітності»; НП (С) БОДС 102 «Консолідована фінансова звітність»; НП (С) БОДС 103 «Фінансова звітність за сегментами»; НП (С) БОДС 105 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»; НП (С) БОДС 124 «Доходи»; НП (С) БОДС 126 «Оренда»; НП (С) БОДС 129 «Інвестиційна нерухомість»; НП (С) БОДС р. III НП(С)БО 130 «Вплив змін валютних курсів»; НП (С) БОДС 131 «Будівельні контракти»; НП (С) БОДС 134 «Фінансові інструменти»; НП (С) БОДС 135 «Витрати».

Також на 2016 рік перенесено набрання чинності Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затвердженого наказом Мінфіну від 31.12.2013 р. № 1203. [7].

Це зумовлює необхідність поступового запровадження єдиних інтегрованих систем управління державними фінансами за методом нарахування, Єдиного Плану рахунків бухгалтерського обліку, посилення правового статусу, професійних вимог та рівня відповідальності фінансово-бухгалтерських служб та інших напрямків удосконалення обліку.

Співробітництво України з міжнародними організаціями, фінансовими установами, діяльність на валютних фондових та інвестиційних ринках потребують відкритості та прозорості інформації з економічних питань, зокрема з питань бухгалтерського обліку, відповідності міжнародним стандартам.

Суб'єктами бухгалтерського обліку в державному секторі є Міністерство фінансів України, яке забезпечує проведення державної політики у сфері бухгалтерського обліку, розпорядники бюджетних коштів, Казначейство та фонди загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування, які забезпечують ведення бухгалтерського обліку.

На даний час бухгалтерський облік у бюджетній сфері складається з бухгалтерського виконання державного і бюджетів та бухгалтерського обліку бюджетних установ.

До складових системи управління державними фінансами, яка знайшла відображення Стратегії, належать:

- державна податкова політика;
- середньострокове бюджетне прогнозування та планування, програмно-цільовий метод, стратегічне планування на рівні головних розпорядників бюджетних коштів;
- управління ліквідністю державних фінансів та державним боргом;
- система бухгалтерського обліку в державному секторі;
- система державних закупівель;
- державні інвестиції;
- державний внутрішній фінансовий контроль;

• незалежний зовнішній фінансовий контроль;

• протидія корупції у сфері державних фінансів;

• доступ громадськості до інформації з питань бюджету.

Такі кроки дають змогу підвищити якість державного управління та отримувати прозорі облікові дані про стан державних фінансів і забезпечувати відкритість на всіх стадіях бюджетного процесу. Певні заходи уже запропоновані вітчизняними науковцями і реалізовані фахівцями державної влади, проте є недостатньо дослідженими та залишаються ще питання щодо чіткого визначення шляхів уникнення застосування подвійних методів ведення обліку та консолідації звітності, кількох планів рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі.

Згідно НП(С)БОДС 121» Основні засоби « дає можливість визначати оцінки основних засобів для бюджетних установ:

• первісну вартість – вартість, що історично склалася у результаті здійснених фактичних видатків на придбання, спорудження та виготовлення об'єктів – балансову вартість – вартість, за якою необоротні активи включаються до балансу після вирахування суми зносу з їх первісної вартості; відновлювальну вартість – нова вартість об'єкта, отримана після перегляду первісної вартості внаслідок проведення подальшої переоцінки.

• виокремлює ще справедливу вартість – сума, за якою можна обміняти актив або погасити зобов'язання між зацікавленими, обізнаними і незалежними сторонами [6].

У момент введення об'єкта в експлуатацію фіксується його первісна вартість – фактична вартість основних засобів, яка сформувалась в результаті їх придбання, спорудження і виготовлення. Закінчені будови і споруди включаються до складу основних засобів у повній сумі всіх здійснених на них витрат, а заново придбані – у сумі їх придбання за договірними цінами без транспортних витрат і ПДВ, які відносяться на статтю витрат по їх придбанню.

Зміну первісної вартості передбачено при випадках частковій ліквідації об'єктів; добудуванні, дообладнанні, реконструкції та модернізації.

За балансовою вартістю формується фонд у необоротних активах. Безпосередньо в бухгалтерському обліку балансова вартість окремих об'єктів не фіксується, вона є величиною розрахунковою і визначається у випадку списання з балансу основних засобів як різниця між первісною вартістю та сумою нарахованого зносу.

Місячна сума амортизації визначається діленням річної суми амортизації на 12.

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання.

Нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта основних засобів, переведення його на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання, консервацію.

Сума амортизації об'єктів основних засобів визначається в гривнях без копійок за повну кількість календарних місяців їх перебування в експлуатації у звітному періоді.

У разі передачі об'єкта основних засобів у випадках, передбачених законодавством, суб'єкт державного сектора, що їх передає, нараховує амортизацію у місяці їх передачі, за повну кількість календарних місяців перебування його в експлуатації у звітному кварталі.

Нарахування необоротних активів зносу (амортизації) відбувається згідно прямолінійного методу щоквартально.

НП(С)БОДС 123 «Запаси» дає визначення запасів – це активи, які утримуються для подальшого продажу, безоплатного розподілу, перебувають у процесі звичайної діяльності суб'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі для подальшого споживання, передачі та перебувають у формі сировини чи допоміжних матеріалів для використання у виробництві продукції, при виконанні робіт, наданні послуг або для досягнення поставленої мети, або задоволення потреб суб'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі.

Запаси визнаються активом, якщо вартість запасів можливо достовірно визначити, існує ймовірність отримання суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі майбутніх економічних вигод, пов'язаних з їх використанням, або вони мають потенціал корисності.

За первісною вартістю запасів, що придбані за плату, є вартість запасів, яка складається з таких фактичних витрат:

– суми, що сплачується згідно з договором постачальнику (продавцю), за вирахуванням непрямих податків;

– суми ввізного мита;

– суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються суб'єктам бухгалтерського обліку в державному секторі;

– транспортно-заготівельні витрати;

– інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях.

Первісною вартістю запасів, отриманих безоплатно:

– від фізичних та юридичних осіб, визнається їх справедлива вартість на дату отримання;

– від суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі, дорівнює балансовій вартості запасів установи, що їх передала.

Методи оцінки собівартості вибулих запасів.

– Ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;

– середньозваженої собівартості;

– собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО).

Вартість МШП, що передані в експлуатацію, виключається зі складу активів (списується з

балансу) з подальшою організацією оперативного кількісного обліку таких предметів протягом строку їх фактичного використання.

Запаси відображаються в бухгалтерському обліку і звітності на дату балансу, у тому числі у разі зміни мети утримання запасів за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації. Запаси, які утримують з метою безоплатного розподілу, передачі, а також ті, щодо яких не існує активного ринку, відображаються на дату балансу за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або відновлювальною вартістю.

Запаси відображаються за чистою вартістю реалізації, якщо на дату балансу їх ціна знизилася або вони зіпсовані, застаріли чи іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду.

Впровадження національних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектора в практику, зокрема НП(С)БОДС 121 «Основні запаси» та НП(С)БОДС 123 «Запаси» дозволить максимально адаптувати порядок обліку основних засобів та запасів відповідно до міжнародних стандартів, на відміну від нині діючої інструкції № 125.

Висновки. Введення в дію даних стандартів викликає цілу низку питань, зумовлених специфікою фінансово-господарської діяльності бюджетних установ (медицина, освіта, науково-дослідні інститути тощо).

У теперішній час існує багато інших нормативно-правових документів, які регулюють порядок обліку основних засобів та запасів у бюджетних установах.

Пропонується розробити конкретні рекомендації щодо порядку обліку основних засобів та запасів у бюджетних установах з урахуванням специфіки їх діяльності шляхом систематизації цих нормативно-правових документів та ґрунтуючись на рекомендаціях НП(С)БОДС 121 «Основні засоби» та НП(С)БОДС 123 «Запаси».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 р. № 34. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/.
2. Про схвалення Стратегії модернізації системи управління державними фінансами [Електронний ресурс]: розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2007 року № 888-р. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/.
3. Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [Електронний ресурс]: розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 року № 911-р. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/.
4. Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами [Електронний ресурс]: розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.08.2013 року № 774-р. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/.
5. Марценяк Н.О. Реформування бухгалтерського обліку бюджетних установ: проблеми та перспективи // Науковий вісник БДФА. – 2010. – 63 204 34 31 № 4 (стор. 350).
6. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі: Наказ МФУ від 28.12.2009 р. № 1541 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article_.
7. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс]: розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.12.2013 р. № 1203. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/go/z0161-14.

УДК 657.05:334

Наумчук А.В.
студентка
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Стаднюк Т.В.
асистент кафедри обліку та аудиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

STRATEGIC ANALYSIS IN THE MANAGEMENT ACTIVITIES OF THE COMPANY

АНОТАЦІЯ

У статті окреслено сутність стратегічного аналізу та визначено його роль у діяльності підприємства. Застосовано для короткострокового прогнозування результатів операційної діяльності метод екстраполяції для обґрунтування оперативних та стратегічних управлінських рішень.

Ключові слова: прибуток, збиток, доходи, витрати, операційна діяльність підприємства, екстраполяція.

АННОТАЦИЯ

В статье обозначена сущность стратегического анализа и определена его роль в деятельности предприятия. Применен для краткосрочного прогнозирования результатов операционной деятельности метод экстраполяции для обоснования оперативных и стратегических управленческих решений.

Ключевые слова: прибыль, убыток, доходы, расходы, операционная деятельность предприятия, экстраполяция.

ANNOTATION

In article it is considered the essence of strategic analysis and its role in the activities of the company. Method of extrapolation are used for short-term for ecasting operating results. It helps to substantiate operational and strategic management decisions.

Keywords: profit, loss, income, costs, operating activities of the company, extrapolation.

Постановка проблеми. Питання підвищення ефективності операційної діяльності розглядається як ключове в аспекті конкурентоспроможності бізнесу. Особливої актуальності проблема набуває за кризових умов в економіці, оскільки такі умови вимагають жорсткого скорочення витрат і забезпечення максимальної віддачі продуктивної системи за мінімальних капіталовкладень. Необхідною умовою її вирішення є удосконалення економічного обґрунтування стратегічних аспектів управлінських рішень.

Стратегічний аналіз необхідний для визначення можливих значень результатів діяльності у майбутньому, при цьому велика увага приділяється прогнозуванню фінансових результатів від операційної діяльності підприємства. Оскільки важливим результуючим показником діяльності є прибуток, то постає питання вибору такої моделі прогнозування, яка б дала змогу найточніше визначити фінансові результати на майбутній період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стратегічного аналізу операційної діяльності підприємства та його практичні аспекти ретельно досліджені у працях відомих учених, таких як: М.М. Алексеєвої, Є.А. Афітова, І.Т. Балабанова, М.А. Болюха, Б.Є. Грабовецького, В.М. Гриньової, В.С. Єфремова, В.Є. Москалюка, О.О. Орлова, О.І. Бобир, Є. Брігхем, С.Ф. Головко, К.І. Редченко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому залишаються і потребують подальшого розгляду питання прогнозування показників прибутку від операційної діяльності підприємства, що й обумовило мету дослідження, як необхідність та актуальність управління операційною діяльністю підприємства.

Постановка завдання. Відповідно до мети дослідження у роботі поставлені такі завдання: дослідити методи прогнозування та спрогнозувати результати операційної діяльності окремого підприємства хімічної промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічним аналізом називають аналіз результатів господарської діяльності з метою виявлення тих чи інших закономірностей і тенденцій у ній для визначення раціональних шляхів розвитку підприємства, розробки заходів щодо ефективного функціонування підприємства в майбутньому.

Метою перспективного аналізу є забезпечення управлінського персоналу інформацією про можливі способи досягнення певних результатів господарської діяльності в перспективі.

Основу перспективного аналізу складають такі методи прогнозування:

1) прагматичні (евристичні, інтуїтивні) методи (метод експертних оцінок, «мозкового штурму», метод «дерева цілей», метод сценаріїв);

2) методи екстраполяції (методи визначення середніх величин, екстраполяція тренду, експоненціальне згладжування);

3) економетричні методи.

Одним із видів спеціальних методів є прагматичні методи – це сукупність прийомів обробки інформації, джерелом якої є досвід та

експертні перспективні оцінки. Ступінь використання прагматичних методів залежить від типу планованої величини і від наявних у розпорядженні інформаційних джерел.

Експертні прогнози можуть створювати окремі експерти або групи експертів. Нерідко до участі залучаються суб'єкти ззовні. Ці методи стають найбільш затребуваними при формуванні експертних, інтелектуальних систем в концепції вдосконалення інформаційних технологій для бізнесу та підприємництва.

Для прагматичних методів характерні евристичні підходи, тобто неформалізовані способи вирішення економічних завдань на основі інтуїції, минулого досвіду, експертних оцінок і т.д., тому вони знаходять більш широке застосування при моделюванні систем в умовах невизначеності і ризику, коли багато даних, особливо при розробці великих проектів, прогноз можна отримати лише експертним шляхом.

Найбільш поширеним з них є метод експертних оцінок – організований збір суджень і пропозицій фахівців (експертів) з досліджуваної проблеми з подальшою обробкою отриманих відповідей. Основою цього методу є опитування фахівців, який може бути індивідуальним, колективним, очним, заочним, анонімним і т.д. Організатори опитування визначають об'єкт і цілі експертизи, підбирають експертів, перевіряють їх компетентність, аналізують і узагальнюють результати експертизи [1, с. 112].

Іншим видом спеціальних методів прогнозування є екстраполяційні методи, що не мають евристичного характеру. Вони ґрунтуються на математико-статистичних методах обробки минулих даних і проекції їх на майбутнє. Передумовами отримання надійних результатів екстраполяції служить насамперед стабільність умов, або безперервність розвитку, достатні обсяги і якість відомостей про минуле. З метою виявлення закономірностей розвитку в минулому періоді минулі дані організовують у вигляді часових рядів з тим, щоб виявити тренди, цикли і випадкові коливання.

Найбільш розробленим та ефективним методом є метод екстраполяції тренду. Саме його доцільно використовувати для короткострокового прогнозування фінансових результатів підприємства [2, с. 71].

Метод екстраполяції полягає у застосуванні такої функції прогнозу, для побудови якої всім спостереженням певного часового періоду надається однакова вагомість. Мета прогнозу за методом екстраполяції – показати, до яких результатів можна дійти в майбутньому. Прогноз визначає очікувані варіанти економічного розвитку, виходячи з гіпотези, що основні фактори і тенденції минулого періоду збережуться на період прогнозу або що можна обґрунтувати і врахувати напрямок їхніх змін у розглянутій перспективі.

Послідовність проведення стратегічного аналізу з допомогою методу екстраполяції складається з трьох основних етапів:

а) визначення його завдання, а потім – його інформаційної основи, тобто масиву даних, які необхідно проаналізувати для вирішення поставленого завдання. Центральне місце фінансової звітності в такому масиві даних обумовлює необхідність ретельної експертизи її якості і, якщо необхідно, спеціального коригування вже на першому етапі аналізу;

б) розрахунок прогнозних показників фінансової звітності, що і є результатом усього процесу перспективного аналізу на основі, по-перше, значень показників і, по-друге, розробленої факторної моделі;

в) перевірка якості результатів – необхідна дія перед формуванням висновків аналізу [3, с. 272].

Відсутність істотних питань щодо кожного з перерахованих вище пунктів означає, що перспективний аналіз закінчений і його висновки можуть бути використані як зворотний зв'язок для обґрунтування передбачуваного управлінського рішення.

Операційна діяльність має складну внутрішню структуру та об'єднує основну та іншу операційну діяльність. Виходячи з того, що в загальному обсязі операційної діяльності основна діяльність відіграє визначальну роль, доцільно виокремити такий абсолютний показник як прибуток (збиток) від основної операційної діяльності (прибуток від реалізації). Постатейні принципи групування витрат у Звіті про фінансові результати розкривають основну діяльність підприємства за її функціями – виробництво, збут та управління, тому прибуток (збиток) від основної операційної діяльності розраховуватиметься наступним чином:

а) відніманням від валового прибутку адміністративних та збутових витрат;

б) відніманням від суми фінансового результату від операційної діяльності та інших операційних витрат інших операційних доходів.

Побудуємо за допомогою методу екстраполяції тренду прогноз прибутку (збитку) від реалізації продукції та фінансового результату від операційної діяльності ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк».

Для вибору рівняння тренду: лінійного чи параболічного розрахуємо помилку апроксимації. Її значення в межах 5-7% свідчитиме про хороший підбір рівняння тренду до вихідних даних. Так, при використанні лінійного тренду помилка апроксимації рівна 11,5%, в той час як при використанні параболічного – 7,8%, тому функція прогнозу для прибутку (збитку) від операційної діяльності матиме вигляд:

$$У = a_0 + a_1 t + a_2 t^2, \qquad (1)$$

де t – період спостереження.

Проведемо регресійний аналіз та отримаємо значення невідомих параметрів рівняння 1. Для цього зробимо заміну наведеному рівнянні $t = x_1$, $t^2 = x_2$ та зведемо дану функцію до багатофакторної регресії:

$$У = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2, \qquad (2)$$

Представимо систему нормальних рівнянь та використаємо метод мінімальних різниць, що дасть змогу нам отримати значення параметрів рівняння 1:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum x_1 + a_2 \sum x_2 = \sum y \\ a_0 \sum x_1 + a_1 \sum x_1^2 + a_2 \sum x_1 x_2 = \sum x_1 y \\ a_0 \sum x_2 + a_1 \sum x_1 x_2 + a_2 \sum x_2^2 = \sum x_2 y \end{cases}, \quad (3)$$

Провівши розрахунки, отримаємо рівняння параметрів, необхідних для розв'язання рівняння 1 [4, с. 240].

$$a_0 = \frac{\sum y \sum t^4 - \sum yt^2 \sum t^2}{n \sum t^4 - \left(\sum t^2\right)^2}, \quad (4)$$

$$a_1 = \frac{\sum yt}{\sum t^2}, \quad (5)$$

$$a_2 = \frac{n \sum yt^2 - \sum y \sum t^2}{n \sum t^4 - \left(\sum t^2\right)^2}. \quad (6)$$

Використовуючи дані таблиці 1, розрахуємо параметри на основі вищенаведених рівнянь.

$$a_0 = \frac{73224 * 1958 - 1041770 * 110}{10 * 1958 - (110)^2} = 3847{,}31$$

$$a_1 = \frac{211418}{110} = 1921{,}98$$

$$a_2 = \frac{10 * 1041770 - 73224 * 110}{10 * 1958 - (110)^2} = 315{,}92$$

Отже, рівняння тренду для прибутку від реалізації продукції матиме такий вигляд:

$$У_{пр} = 3847{,}31 + 1921{,}98t + 315{,}92t^2. \quad (7)$$

За допомогою аналогічних розрахунків визначимо параметри рівняння тренду для фінансового результату від операційної діяльності та представимо його:

$$У_{фр} = 6300{,}3 + 796{,}93t - 668{,}33t^2. \quad (8)$$

Спрогнозуємо обсяг фінансового результату від операційної діяльності та прибутку від реалізації продукції ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк» на наступні 3 роки. Для цього підставимо в рівняння 7 та 8 замість незалежної змінної *t* порядковий номер року прогнозу. Отримані результати відобразимо на рисунку 1.

ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк» є провідним виробником поліпротиленових плівок в Україні, який постійно покращує свої позиції на ринку. Підприємство володіє виробничими потужностями не тільки в Україні, а й в Словаччині, та має замовників майже на усіх континентах.

Основними видами продукції підприємства є:

а) пакувальні плівки – моноплівки (для пакування різних харчових продуктів, м'ясних виробів, сирів, цукерок, для пакування квітів, текстильних виробів);

б) коекструдовані плівки (для пакування тютюнових виробів, компак-дисків, парфумерних виробів);

в) конденсаторні плівки – плівки для металізації у вакуумі, з односторонньою обробкою поверхні коронним розрядом;

г) плівки для комбінованих плівко-паперових конденсаторів – плівки, шершаві з обох боків, для плівкових просочених конденсаторів;

ґ) шершаві плівки для металізації у вакуумі [5].

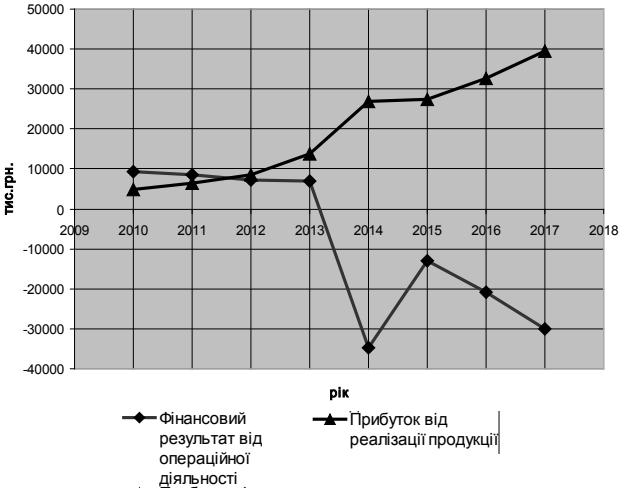


Рис. 1. Динаміка прибутку від реалізації продукції та фінансового результату від операційної діяльності та ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк» протягом 2010-2017 рр.

Оцінка динаміки результатів діяльності ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк» показала зростання валового прибутку в динаміці, що є наслідком перевищення темпів росту чистого доходу від реалізації продукції над темпами росту її собівартості.

Таблиця 1

Вихідні дані для прогнозування прибутку (збитку) від реалізації продукції ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк»на основі методу екстраполяції

Рік	Прибуток (збиток) від реалізації продукції (*y*)	*t*	t^2	*yt*	t^4	yt^2
2005	-1 316	-5	25	6580	625	-32 900
2006	1 978	-4	16	-7912	256	31 648
2007	3 090	-3	9	-9270	81	27 810
2008	3 021	-2	4	-6042	16	12 084
2009	4 598	-1	1	-4598	1	4 598
2010	4 924	1	1	4924	1	4 924
2011	6 533	2	4	13066	16	26 132
2012	8 522	3	9	25566	81	76 698
2013	13 686	4	16	54744	256	218 976
2014	26 872	5	25	134360	625	671 800
Разом	73 224	0	110	211418	1958	1 041 770

Спостерігається тенденція й до зростання прибутку від реалізації продукції суб'єкта господарювання, який характеризує основну операційну діяльність. Проте фінансовий результат від операційної діяльності характеризується падінням в динаміці. А у 2014 р. підприємство отримало збитки від операційної діяльності. Це обумовлено насамперед тим, що темпи росту інших операційних доходів значно нижчі, ніж темпи росту інших операційних витрат. Найбільшу питому вагу в структурі зазначених витрат займають операційні курсові різниці – 96,89%. Витрати за цією статтею у 2014 р. зросли майже в 11 разів порівняно з 2012 р., що й обумовило від'ємний фінансовий результат від операційної діяльності ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк».

Як бачимо з рис. 1, за сталих умов функціонування ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк» спостерігатиметься ріст прибутку від основної операційної діяльності та падіння фінансового результату від операційної діяльності. Проте за умови відсутності стрибків курсу іноземної валюти щодо гривні, що і було основною причиною збитковості операційної діяльності у 2014 р., то у наступних періодах можна очікувати зворотної тенденції розвитку фінансового результату від операційної діяльності.

Виділяють три напрями поліпшення ефективності операційної діяльності підприємства, які можуть бути використані для підвищення прибутковості діяльності:

а) організаційний напрям: пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на підприємстві, шляхом ідентифікації та реструктуризації (або оптимізації) неефективних операційних процесів, які не створюють цінності для зовнішнього та внутрішнього споживача [6, с. 314];

б) техніко-технологічний напрям: вирішення проблеми технологічного переоснащення та модернізації, забезпечення максимально можливого рівня відповідності основних технологічних параметрів виробничого устаткування сучасним зразкам;

в) ресурсний напрям: здійснення комплексу заходів з підвищення ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та трудових ресурсів підприємства. Наприклад зменшення обсягів незавершеного виробництва; удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів; прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності); зменшення обсягів дебіторської заборгованості тощо.

Невід'ємною складовою ресурсного напрямку підвищення ефективності операційної діяльності підприємства є раціоналізація використання матеріальних ресурсів, яка передбачає здійснення комплексу заходів, серед яких основними є: забезпечення обґрунтованого нормування витрат сировини та матеріалів; аналіз основних причини втрат і нераціонального використання ресурсів організації; забезпечення технології використання вторинних ресурсів; впровадження системи заохочення за економію сировини, енергії і матеріалів; також важливо закцентувати увагу на використанні сучасних високотехнологічних матеріалів для основних виробничих процесів підприємства.

Отже, створення точного фінансового прогнозу є досить складним завданням, оскільки коливання фінансових ринків та швидкі зміни у фінансових відносинах значно ускладнюють прогнозування. Переваги методу екстраполяції полягають насамперед у порівняльній нескладності розрахунків і невеликому обсязі використовуваної інформації. Проте разом з тим метод екстраполяції тренду має ряд обмежень:

а) не може бути використаний, якщо ненакопичена ретроспективна інформація в необхідному обсязі про досліджуване явище;

б) прогнозування розвитку на підставі вивчення одного динамічного ряду має обмежене застосування і з огляду на те, що при його застосуванні результативний ознака розглядається як функція часу і не враховується вплив інших факторів;

в) прогнози, засновані на екстраполюванні тренду, припускають продовження, а не зміну тенденції розвитку, тобто не враховують поворотні точки, які дуже важливі в практичному менеджменті. Тому очікувані прогнозні показники вважатимуть доцільними за сталих умов функціонування підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сухарев П.М. Системний підхід до визначення сутності фінансового потенціалу підприємства / П.М. Сухарев, О.О. Батлукова // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. – Вип. 19, т. 2. – Д.: ДонДУЕТ, 2012. – С. 110-115.
2. Касьяненко В.О. Моделювання та прогнозування економічних процесів: навч. посіб. / В.О. Касьяненко, Л.В. Старченко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2011. – 185 с.
3. Романчук А. Аналіз ефективності діяльності підприємств промисловості будівельних матеріалів та їх підрозділів / А. Романчук // Економічний аналіз в управлінні діяльністю підприємств. Економічний аналіз. – 2014. – № 1. – С. 270-275.
4. Амбарчян М.С. Прогнозування показників фінансової звітності банків на основі методів екстраполяції трендів / М.С. Амбарчян // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 20. – С. 236-244.
5. ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк» [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: http://www.terichem-lutsk.com.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

УДК 657.1:334.012

Семанюк В.З.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ АУТСОРСИНГУ ОБЛІКОВОЇ ФУНКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

THEORETICAL BASIS ACCOUNTING OUTSOURCING OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні переваги аутсорсингу облікової функції на підприємствах в сучасних умовах розвитку економіки. До таких переваг відносять такі як: економія на заробітній платі обліковому персоналу; економія на витратах з організації облікової системи, програмному забезпеченні, підвищенню кваліфікації обліковців; вартість консультацій; якість та надійність виконуваних функцій компанією-аутсорсером. Описано також чинники, що перешкоджають розвитку аутсорсингу облікових функцій в Україні.

Ключові слова: аутсорсинг, облікова функція в умовах аутсорсингу, аутсорсинг як форма організації обліку, інструмент оптимізації витрат, переваги аутсорсингу, аутсорсер.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены главные преимущества аутсорсинга учетной функции предприятия в современных условиях развития экономики. К таким преимуществам относят: экономию заработной платы учетного персонала; экономию на расходах по организации рабочих мест в бухгалтерии, программном обеспечении, повышение квалификации бухгалтеров; стоимость консультаций; качество и надежность выполняемых функций компанией-аутсорсером. Описаны также факторы, препятствующие развитию аутсорсинга учетных функций в Украине.

Ключевые слова: аутсорсинг, учетная функция в условиях аутсорсинга, аутсорсинг как форма организации бухгалтерского учета, инструмент оптимизации затрат, преимущества аутсорсинга, аутсорсер.

ANNOTATION

In the article basic advantages of accounting outsourcing are considered in modern terms, including colour, such as savings in payroll accounting personnel; cost savings from: organization jobs in accounting, software, training your staff; access to qualified counseling; improving the quality and reliability of their functions by the company-outsourcer. Particularly challenging outsourcing in Ukraine need special attention. The prospects of development of this type of services are certain and factors that prevent the use of accounting in Ukraine.

Keywords: outsourcing, outsourcing as a form of accounting organization, tool of cost optimization, advantages of outsourcing, outsourcer.

Постановка проблеми. Динамічність та ускладнення конкурентного середовища функціонування підприємств зумовлюють необхідність підвищення їх конкурентоспроможності. Важливим фактором впливу на конкурентоспроможність підприємства є ефективність менеджменту, що досягається лише через побудову сучасних дієвих інформаційних систем та прийняття релевантних управлінських рішень і потребує зміни системи управління з метою збільшення віддачі від усіх видів діяльності. В практиці управління підприємствами в постіндустріальному суспільстві інформація як фактор виробництва стає одним із основних ресурсів, який має свою вартість, кількісні та якісні виміри. Основою формування інформаційних ресурсів в економіці виступає облікова система, яка генерує інформацію про внутрішнє та зовнішнє середовище функціонування підприємства в оперативному, тактичному та стратегічному вимірах. Саме тому теоретичні основи облікової науки стають каменем спотикання серед науковців. На жаль, облік як наука являє собою набір процедур для формування фінансової звітності. Сучасне ж розуміння теорії обліку вимагає від науковців доповнення науки про облік новими методами отримання знань, які можна виразити в абстрактних конструкціях, та узагальнення знань про способи організації ефективної системи обліку. Серед множини проблем облікової науки виділяється потреба у визначенні та теоретичному обґрунтуванні різних форм організації обліку, вивченні змінних запитів користувачів інформації та підходів щодо організації управління підприємством з позицій принципу економічності.

В умовах тривалої економічної кризи перед суб'єктами господарювання постають питання економії витрат та їх оптимізація за різними бізнес-процесами, оскільки в діяльності будь-якого підприємства можна виділити основні бізнес-процеси, які забезпечують отримання прибутку, та допоміжні (сервісні) функції. Умови та реальна практика ведення бізнесу вимагають нових підходів до менеджменту, нестандартних рішень, використання прихованих і явних резервів діяльності, а розвиток ринку аутсорсингу у всьому світі ставить під питання доцільність здійснення допоміжних функцій господарської діяльності та дозволяє передавати їх на виконання спеціалізованим компаніям. Передача облікової функції на аутсорсинг може бути наслідком створення моделі менеджменту, адекватної кризовим коливанням ринку, спроби оптимізації витрат та неспроможністю залучення до роботи висококваліфікованого облікового персоналу внаслідок обмеженості фінансових ресурсів та масштабів діяльності, в той час коли технологічні, організаційно-правові та економічні зміни оточуючого середовища вимагають динамічного розвитку облікової системи та її модернізації.

В Україні законодавчо дозволено ведення обліку зовнішніми компаніями, і така форма організації облікової роботи, як аутсорсинг, використовується на практиці, незважаючи на високий ризик, пов'язаний з прийняттям управлінських рішень, складність взаємодії між учасниками аутсорсингового процесу та розуміння в цілому філософії такої ринкової взаємодії.

Теорія обліку ігнорує таку форму організації облікової роботи, як аутсорсинг, що зумовлює необхідність перегляду теоретичних та організаційно-методичних положень обліку в умовах аутсорсингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток аутсорсингу та його вплив на систему соціально-економічних відносин став предметом дослідження вчених в середині минулого століття. Роботи Р. Кліка, Т. Дьюнінга, Д. Хейвуда, Дж. Куіна, Ф. Хілмера, Ф. Віскірхена, П. Готтшталька, Х. Соллі-Сетера, Й. Хелвейя, Б. Мелбі, Є. Зана, Й. Дітріха, М. Брауна стали концептуальною основою нової методології управління, в основі якої лежить делегування повноважень і відповідальності зовнішнім виконавцям (аутсорсерам), особливо при здійсненні аутсорсингу інформаційних бізнес-процесів.

Розвитку аутсорсингу облікової функції на підприємстві приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як С.Л. Безручук, О.П. Войналович, І.К. Дрозд, Л.С. Скакун, Ю.Ю. Фролова, Б.О. Анікін, С.М. Бичкова, Ж.-Л. Бравар, Т.М. Єрмакова, Д.М. Михайлов, Р. Морган, І.Л. Рудая та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на жваве обговорення проблем аутсорсингу в цілому та облікового аутсорсингу зокрема, проблеми його застосування до облікового процесу потребують подальшого вивчення, теоретичного узагальнення і систематизації як позитивних, так і негативних результатів вітчизняної та закордонної практики. Недостатньо розробленими залишаються питання оцінки ефективності функціонування облікової системи в умовах аутсорсингу.

Мета статті полягає у теоретичному узагальненні та розробці науково-обгрунтованих положень аутсорсингу для організації обліку чи виконання певних облікових функцій, а також доведенні інноваційного характеру процесу аутсорсингу облікової функції на підприємстві. Теорія обліку потребує досліджень щодо альтернативних підходів та інших форм організації облікового процесу, вивчення суті аутсорсингу облікової функції та його видів, узагальнення позитивних та негативних моментів використання аутсорсингу в обліку, розробки методик визначення ефективності такої організації обліку, вивчення можливих ризиків та їх визначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальноприйнята практика залучення зовнішніх ресурсів, передачі частини робіт, бізнес-функцій чи сервісних функцій стороннім організаціям на договірній основі, у світі називається аутсорсингом (от англ. outsourcing). Аутсорсинг – це стратегічна модель менеджменту, в якій бізнес-процеси одного учасника передаються для виконання іншому (аутсорсеру). Переваги такої практики у тому, що підприємство залучає висококваліфікованих спеціалістів для виконання певних функцій, спрощуючи таким чином свою організаційно-штатну структуру і оптимізуючи витрати.

Аутсорсинг – це сучасна методологія управління економічними системами, яка ґрунтується на інтеграції основних ресурсів і компетенцій підприємства з ресурсами та компетенціями зовнішніх виконавців (аутсорсерів) і забезпечує досягнення синергетичного ефекту з метою росту ефективності і конкурентоздатності. Методика аутсорсингу популярна у світі і широко розповсюджена в таких сферах діяльності, як інформаційні технології, фінанси, юридичний супровід, адміністрування та облік. Найвідомішими аутсорсинговими компаніями в світі виступають аудиторські фірми великої четвірки – Deloitte & Touch, PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young. KPMG, які пропонують консалтингові послуги у сфері управління, обліку і звітності, фінансів, інформаційних технологій тощо.

Ведення обліку спеціалізованими компаніями широко розповсюджене в країнах з ринковою економікою. Така тенденція відповідає закономірностям постіндустріальної економіки: поглиблення спеціалізації, розвиток сфери послуг, зростання ролі інтелектуального капіталу та інформаційних ресурсів. Аутсорсинг породжує новий вид бізнес-систем та інноваційний метод організації бізнесу, що спрямований на підвищення ефективності діяльності шляхом зниження адміністративних і трансакційних витрат, підвищення продуктивності праці та отримання нових знань.

На сучасному етапі розвитку економіки послугами облікового аутсорсингу частіше користуються приватні підприємці, дрібні підприємства і новостворені фірми (за даними експертів, їх кількість – близько 40%, а підприємств великого бізнесу, що вдаються до передачі облікової функції в аутсорсинг – близько 5%) [7]. На думку фахівців Інституту аутсорсингу США, аутсорсинг бізнес-процесів є видом оптимізації діяльності підприємств, що стрімко розвивається, причому найбільше зростання спостерігається у сфері фінансів та обліку [1].

Під поняттям «облікова система в умовах аутсорсингу» або «аутсорсинг облікових функцій» розуміється упорядкована система збору, реєстрації та узагальнення інформації про майно та зобов'язання підприємства на основі суцільного, безперервного та документального відображення господарської діяльності з використанням послуг зовнішніх відносно підприємства суб'єктів.

Л.С. Скакун термін «бухгалтерський аутсорсинг» трактує з врахуванням економіко-правового (сукупність відносин, які виника-

ють між замовником та виконавцем у процесі виконання умов договору про надання послуг з бухгалтерського аутсорсингу) та облікового (форма організації бухгалтерського обліку, яка полягає у передачі окремих облікових функцій або всього процесу ведення обліку зовнішнім суб'єктам з метою підвищення якості та ефективності їх виконання) підходів, що сприятиме розробці практичних рекомендацій з удосконалення нормативного регулювання, а також організаційно-методичних засад ведення обліку в умовах аутсорсингу [6].

Ринок пропонує свої послуги ведення обліку в достатньо широкому діапазоні: від ведення окремих ділянок обліку до надання цілого комплексу послуг «під ключ». Для прийняття рішення про аутсорсинг облікових функцій потрібно оцінити його переваги (табл. 1) та оцінити ефективність такого процесу.

Перед компанією постає вибір: бути самодостатнім і тримати під контролем усі матеріальні, грошові та інформаційні потоки або зосередити всю увагу на важливих бізнес-процесах (Make or buy?). Основні складові методології аутсорсингу облікових функцій зображено на рис. 1. У випадку аутсорсингу виникає залежність формування інформаційних ресурсів від рівня кваліфікації, особистих якостей та виконавчої дисципліни співробітників.

Помилки в обліку можуть привести не лише до пред'явлення штрафних санкцій зі сторони фіскальних органів та судових позовів зі сторони контрагентів, але й зумовити банкрутство підприємства. У випадку аутсорсингу ці ризики бере на себе фірма-аутсорсер з обов'язковою процедурою страхування професійної відповідальності, а отже, спеціалізована фірма спроможна нести більшу відповідальність, ніж найманий працівник.

Поряд з поняттям аутсорсингу облікових функцій потребує уваги також поняття «технології аутсорсингу облікових функцій» – управлінська технологія планування, організації, реалізації та контролю (супроводу) процесу аутсорсингу облікової системи чи окремих облікових функцій.

Аутсорсинг облікових функцій полягає у цілеспрямованій конфігурації економічної системи на основі нової методології, яка має за мету підвищення ефективності облікової системи зокрема та всієї виробничої системи через прийняття ефективних управлінських рішень. Аутсорсинг облікової функції слід розуміти як процес інтеграції в межах економічної системи необхідних ресурсів/знань, що забезпечує цілеспрямоване використання такої методології для пошуку нових можливостей реалізації конкурентних переваг та інноваційного потенціалу.

Таблиця 1

Переваги аутсорсингу облікових функцій

Стратегічний рівень	Тактичний рівень
Фокусування уваги на основному бізнесі	Відсутність необхідності розширення штату бухгалтерів — до 70% економії
Послуги надаються безперервно (немає лікарняних, відпусток і т. п.)	Зниження бази оподаткування
Збільшення доходів компанії: за допомогою аутсорсингу постійні витрати можна перетворити у змінні	Економія офісного простору і супутніх йому витрат
Зниження накладних витрат, пов'язаних із вартістю робочих місць, навчанням, інформаційною підтримкою тощо	Збільшення капіталізації: за допомогою аутсорсингу можна частково перерозподілити інвестиційний капітал у стратегічно більш важливу для підприємства діяльність
Гарантія професійної відповідальності, яку надає компанія-аутсорсер	Отримання доступу до системи професійних знань та інтелектуального капіталу

Кожна корпорація чи підприємство самостійно вибирає між повним аутсорсингом облікової функції та проміжною формою аутсорсингу – ведення окремих облікових функцій. Поряд з аутсорсингом можливе використання методології інсорсингу, яка спрямована на переважне використання внутрішніх ресурсів, їх нарощування і вдосконалення всередені підприємства.

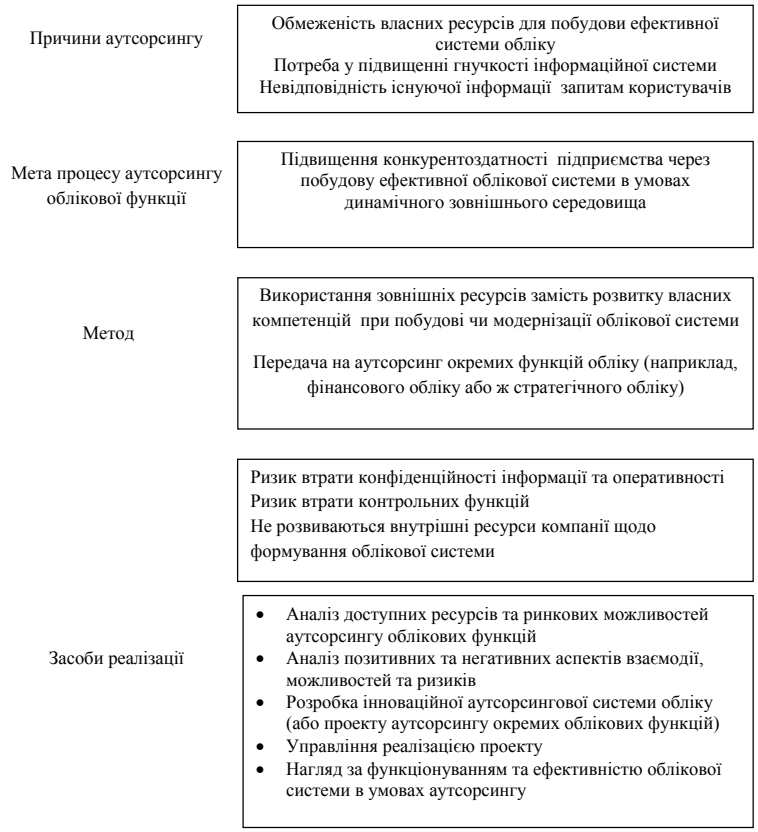


Рис. 1. Основні складові аутсорсингу облікових функцій

Недоліком аутсорсингу облікової функції є те, що підприємство не розвиває власних ресурсів і компетенцій у побудові облікової системи. З одного боку, спеціалізовані фірми виконують облікові функції не гірше штатних підрозділів, а з другого – відсутній розвиток власної інформаційної системи і спеціалістів. Потреби компанії змінюються, аутсорсери не володіють достатньою гнучкістю для того, щоб оперативно реагувати на змінні умови функціонування підприємства, і може скластися ситуація, коли ресурсів аутсорсингової компанії стане недостатньо для ефективного ведення обліку на певному підприємстві. В цьому випадку підприємство змушене буде формувати власну систему обліку самостійно, а кошти, витрачені на аутсорсинг, могли б бути інвестовані у побудову такої системи. Штатні співробітники володіють різними ньюансами роботи підприємства і можуть своєчасно виявити чи попередити помилки і зловживання, тоді як аутсорсери менш критично оцінюють первинні дані, недостатнє розуміння специфіки підприємства не завжди дозволяє їм коректно відображати інформацію в обліку.

Саме тому, приймаючи рішення про організацію облікової системи підприємства на умовах аутсорсингу, потрібно детально проаналізувати всі аспекти, потенційні можливості і ризики, а особливо оцінити співвідношення витрати/якість. Зниження витрат повинно забезпечити ріст показників економічної ефективності функціонування підприємства. Приймаючи позитивне рішення, менеджмент підприємства повинен бути готовим відійти від контролю на основі власності до контролю на основі управління партнерськими відносинами, що має свої особливості, розуміти свою залежність від виконавця, вміти оцінити ефективність обліку в умовах аутсорсингу і запобігти витоку інформації та втраті конфіденційності.

Кожне підприємство самостійно вирішує, віддавати організацію обліку на аутсорсинг чи самостійно створювати систему обліку, виходячи із своїх цілей і наявних ресурсів. При цьому визначальним фактором буде порівняння економічної ефективності обох варіантів.

Оцінка економічної ефективності функціонування облікової системи є складним процесом, що має враховувати багато якісних і кількісних показників, при цьому вона не позбавлена суб'єктивності.

Одним з основних аргументів на користь аутсорсингу є оптимізація бізнесу за рахунок економії коштів на поточні операційні витрати та зосередження ресурсів на основних бізнес-процесах. Саме тому потрібно оцінити ступінь використання і завантаженості ресурсів, а також складність управління ними, визначитися з роллю облікової системи в діяльності підприємства, адже часто вона є основним процесом, без якого неможливе функціонування бізнесу через його специфіку. В таких випадках матриця обліку стає інструментом підвищення ефективності управління, генерує масив стратегічної і тактичної інформації і мова не йтиме про аутсорсинг.

Вчені пропонують оцінку ефективності бухгалтерського аутсорсингу, яка базується на використанні системи кількісних та якісних (інформативність, безпомилковість реєстрації, достовірність підсумкового узагальнення, мінімізація ризиків) показників на кожному етапі впровадження даної форми організації обліку. З метою кількісної оцінки ефективності застосування бухгалтерського аутсорсингу Л.С. Скакун пропонує розраховувати коефіцієнт ефективності бухгалтерського аутсорсингу за формулою:

$$Ke = \frac{ЕФ}{C_{зф}} = \frac{C_{вп} - C_{зф}}{C_{зф}} = \frac{C_{вп}}{C_{зф}} - 1,$$

де Ке – коефіцієнт ефективності бухгалтерського аутсорсингу; ЕФ – економічний ефект ведення обліку зовнішнім суб'єктом (грн.); $C_{вп}$ – фактичні (планові) витрати на ведення обліку штатними обліковими працівниками (грн.); $C_{зф}$ – витрати на ведення обліку зовнішнім суб'єктом, які понесені для отримання економічного ефекту (грн.) [6, с. 275].

В цілому така позиція заслуговує на увагу, проте такого кількісного показника для визначення ефективності облікової системи недостатньо. Аутсорсинг в обліку – прогресивна форма організації праці і об'єкт підвищеного ризику, а тому доцільно враховувати рівень ризиків, які підприємство отримує, передавши облікові функції в аутсорсинг. Серед таких ризиків технічні (пов'язані з завданням захисту інформації, та специфічні ризики, пов'язані з використанням програмних продуктів) та економічні (слабкість управління, невизначеність, застарілі технології, приховані витрати, відсутність корпоративного навчання і інновацій, низька кваліфікація персоналу). Мінімізувати ризики замовника при передачі на аутсорсинг своїх облікових функцій можна, уклавши договір про рівень відповідальності – SLA (Service Level Agreement), який фіксує відповідальність сторін і встановлює обов'язки аутсорсера щодо створення інформації з визначеним рівнем якості та відшкодування можливих збитків.

Оцінку ефективності облікової інформації здійснюють в розрізі розширеного складу кількісних характеристик інформації, включаючи своєчасність, об'єктивність, повноту, аналітичність, співставність, корисність, суттєвість, адекватність тощо. Для забезпечення високої якості облікової системи необхідно враховувати вимоги менеджерів, проводити анкетне опитування менеджерського корпусу з метою виявлення найбільш значимих з точки зору процесу управління ділянок обліку, узагальнення зауважень і пропозицій до системи звітності підприємства з боку керівників для формування ефективного інформаційного потоку підприємства та забезпечення інформаційної безпеки при прийнятті економічних рішень.

Визначальним критерієм ефективності інформаційної системи стає відношення форми отриманого ефекту до сукупних витрат понесених на його отримання та порівняння різних варіантів створення інформаційної системи (придбання у зовнішнього постачальника, створення власними силами, визначення ступеня аутсорсингу обліково-інформаційних функцій – проектування, виготовлення, впровадження, освоєння і підтримка, супровід і обслуговування) чи форм організації обліку. Сума витрат повинна прямувати до точки оптимуму, забезпечуючи при задовільному рівні витрат достатній рівень якості та оперативності отриманої інформації.

З огляду на важливість і складність проблем організації обліку на умовах аутсорсингу в теорії обліку повинні знайти відображення такі поняття, як: суть аутсорсингу та його вплив на реалізацію облікової функції підприємства, здатність досягти мети облікового процесу за умови залучення третіх осіб, забезпечити конфіденційність, оперативність та якість наданих послуг.

Для цього в теорії обліку потрібно:

– обґрунтувати суть аутсорсингу облікових функцій, визначити мету, орієнтири, обмеження, підходи та засоби реалізації, сформулювати порядок організації обліку на умовах аутсорсингу;

– визначити семантику аутсорсингу облікових функцій та обґрунтувати значення інтелектуального капіталу в розповсюдженні цієї методології;

– встановити взаємозв'язок основних, характерних для п'ятого технологічного укладу управлінських функцій в економічній системі, де облікова функція ведеться на умовах аутсорсингу;

– класифікувати види аутсорсингу, визначити його класифікаційні форми та критерії щодо ведення обліку;

– вивчити види та рівень ризиків, яким піддається економічна система при організації облікової системи на умовах аутсорсингу;

– розробити методики оцінки ефективності функціонування облікової системи в умовах аутсорсингу.

Таким чином, структура процесу аутсорсингу передбачає стратегічне і економічне обґрунтування необхідності аутсорсингу для ведення обліку. Вибір фірми-аутсорсера проводиться в результаті аналізу ринку таких послуг, нестатній розвиток якого є природнім обмеженням поширення методології аутсорсингу. Імітаційне моделювання процесу аутсорсингу дозволить вибрати адекватний методичний підхід до побудови облікової системи і прийняття управлінських рішень. Моделювання процесу аутсорсингу облікових функцій передбачає виділення основних чинників, які впливають на зміну макроекономічної ситуації, а також параметрів, які визначають розвиток інформаційної системи підприємства та його виробничої системи при використанні аутсорсингу. Основна увага приділяється співвідношенню основної та неосновної діяльності і таким видам витрат, як адміністративні витрати.

Основними критеріями, які впливають на прийняття рішення про передачу облікових функцій на аутсорсинг, є: ефект економії на масштабі, ефект об'єднання (економія на обсягу), стандартизація бізнес-процесів, використання прогресивних інформаційних систем управління та обліку, доступ до інтелектуальних ресурсів та особливого виду професійних знань (накопиченого аутсорсером унікального професійного досвіду), зростання гнучкості та адаптивності, радикальне управління змінами, передача ризиків, пов'язаних з обліковою діяльністю, достовірністю облікової інформації та правильність нарахування та сплати фіскальних платежів (інтереси клієнта при перевірках відстоює аутсорсер), концентрація уваги і можливостей менеджменту на основних процесах, можливість отримувати релевантну інформацію на запит менеджменту. Консалтингові фірми пропонують своїм клієнтам податкове планування і оптимальні схеми оподаткування в межах існуючого законодавства, що дозволяє мінімізувати податкові виплати, і зникає потреба у необхідності ведення тіньового обліку.

Разом з тим потрібно визначити й основні недоліки функціонування облікової системи в умовах аутсорсингу, серед яких: підприємство несе ризик втрати частини власних ресурсів і професійних знань та можливостей, які могли б забезпечити їй успіх на ринку; професійний рівень співробітників аутсорсингової компанії не дозволить задовольнити всі потреби менеджменту в інформації (особливо інформації тактичного та стратегічного характеру); ризик втрати контрольних функцій та інформаційної безпеки (через втрату конфіденційної інформації); складність прийняття рішень у умовах форс-мажору через потребу в узгодженні певних питань, затримка в обміні інформацією, документами тощо.

Висновки. Розуміння цілей, завдань, критеріїв ефективності, можливостей і обмежень використання аутсорсингу для побудови облікової системи дозволить ввести в теорію обліку поняття «аутсорсинг облікових функцій» та розробити нову методологію та організацію обліку на основі аутсорсингу. В технології аутсорсингу обліку лежить розробка нових бізнес-моделей, формалізація нової технології управління в конкретних алгоритмах, прийомах і регламентах прийняття управлінських рішень.

Аутсорсинг облікових функцій – це інноваційний процес, який визначає перспективи стратегічного розвитку і майбутнє організації, її ринкову позицію, зміну всієї системи інформаційного супроводу управління, внутрішніх та зовнішніх комунікацій, структуру інформаційних ресурсів, витрат та персоналу.

Практика побудови облікової системи в умовах аутсорсингу розвиватиметься завдяки

широкому використанню інформаційних технологій управління і тому потребує розробки науково-теоретичних основ такої форми функціонування облікової системи для досягнення економічної ефективності та якості надання послуг фірмою аутсорсером. В той же час така практика ведення обліку потребує подальших досліджень та апробацій, вивчення наслідків екстерналізації та винесення облікового процесу за межі підприємства. Для інституційного розвитку обліку як науки поділ праці за умов аутсорсингу та професіоналізація облікової роботи породжують конкуренцію, яка сприяє підвищенню якості ведення облікової роботи, хоча й робить її вузько спрямованою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аутсорсинг [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki.
2. Іванков В.М. Організація бухгалтерського аутсорсингу та її оцінка в аудиті / В.М. Іванков // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – Вип. 22(2). – С. 231–237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2012_22(2)__40.pdf.
3. Рудая И.Л. Аутсорсинг: методология и практика: [монографія] / И.Л. Рудпя. – Самара: Изд-во «Универс-групп», 2009. – 230 с.
4. Безручук С.Л., Лайчук С.М. Аутсорсинг, лізинг персоналу або послуги з бухгалтерського обліку: критична оцінка термінів / С.Л. Безручук, С.М. Лайчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eztuir.ztu.edu.ua/4268/1/41.pdf.
5. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Б. Хейвуд. – М.: Вильямс, 2004. – С. 176.
6. Скакун Л.С. Оцінка ефективності бухгалтерського аутсорсингу: систематизація та аналіз підходів / Л.С. Скакун // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнародний збірник наукових праць. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз»; відп. ред. д. е. н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – Вип. 3(15). – С. 267–277.
7. Бухгалтерський аутсорсинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://altaris.kh.ua/ua/publication-1.

УДК 001.8:631.162

Славкова О.П.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету

Андрієнко В.О.
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

PROBLEMATIC ASPECTS OF THE ACCOUNTING POLICY IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто методичні аспекти формування облікової політики сільськогосподарських підприємств. Обґрунтовано та запропоновано етапи формування облікової політики на сільськогосподарських підприємствах, виділено та запропоновано основні розділи, що мають розкриватися у наказі про облікову політику підприємства.

Ключові слова: облікова політика, сільськогосподарські підприємства, етапи формування облікової політики, аспекти облікової політики, фактори впливу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены методические аспекты формирования учетной политики сельскохозяйственных предприятий. Обоснованы и предложены этапы формирования учетной политики на сельскохозяйственных предприятиях, выделены и предложены основные разделы, которые должны раскрываться в приказе об учетной политике предприятия.

Ключевые слова: учетная политика, сельскохозяйственные предприятия, этапы формирования учетной политики, аспекты учетной политики, факторы влияния.

ANNOTATION

The article deals with methodological aspects of formation of accounting policy of agricultural enterprises. Justified and proposed stages of formation of accounting policy of agricultural enterprises, as defined and proposed the basic sections that must appear in the order on the accounting policy of the enterprise.

Keywords: accounting policies, agricultural enterprises, stages of formation of accounting policy, the accounting policies, factors of influence.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні сільськогосподарські підприємства самостійно провадять економічну, організаційно-управлінську політику діяльності, тому підвищеної уваги вимагають питання організації їх облікової системи. Найважливішим елементом забезпечення достовірної, своєчасної, надійної інформації в обліковій системі є облікова політика організації. Облікова політика впливає на підсумкові показники діяльності організації та галузі в цілому, дозволяє формувати достовірну бухгалтерську (фінансову) і управлінську звітність, є важливим інструментом оптимізації податкового навантаження підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми. Дослідженню теоретичних аспектів формування облікової політики присвятили свої праці низка вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких Ф.Ф. Бутинець, С.В. Голов, В.М. Жук, Л.К. Сук, Я.В. Соколов та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У вітчизняній і зарубіжній економічній літературі на сьогодні відсутня єдина думка стосовно особливостей методики та організації формування облікової політики, документального оформлення та її структури на сільськогосподарських підприємствах. Тому в цих умовах існує об'єктивна необхідність дослідження методичних аспектів формування облікової політики на сільськогосподарських підприємствах.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити методичні аспекти формування облікової політики на сільськогосподарських підприємствах та запропонувати власні аспекти щодо її формування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Організація бухгалтерського обліку на підприємстві включає самостійне визначення підприємством облікової політики на підставі НП(С)БО та інших нормативно-правових актів із бухгалтерського обліку за погодженням із власником (власниками) або вповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів.

Ф.Ф. Бутинець зазначає, що основними завданнями облікової політики сільськогосподарського підприємства є формування набору чітких інструкцій, положень і методів, які дозволять упорядкувати, уніфікувати (наскільки це можливо), регламентувати основні ділянки обліку, створити єдину схему документообігу, систему оцінки активів підприємства, сформувати звітність, яка достовірно відображає фінансовий стан підприємства. Ці завдання вирішуються шляхом застосування багатьох способів ведення бухгалтерського обліку, до яких відносяться: способи групування оцінки фактів господарської діяльності; погашення вартості активів; організації документообігу;

інвентаризації; застосування рахунків бухгалтерського обліку; системи регістрів бухгалтерського обліку; обробки інформації [2].

Облікова політика підприємства покликана вирішувати ряд завдань, які, на погляд Я.В. Соколова [3], можна розділити на:

– формальні (орієнтовані на зовнішніх користувачів), що передбачають дотримання вимог законодавства у сфері бухгалтерського та податкового обліку і регламентацію та формалізацію порядку ведення обліку для складання фінансової звітності;

– управлінські (орієнтовані на внутрішніх користувачів), що полягають в отримання в системі обліку інформації, що достовірно відображає реальний стан фінансово-господарської діяльності організації з метою обґрунтування управлінських рішень, мінімізація витрат на ведення обліку при відповідності звітності за МСФЗ.

На думку автора, виділені завдання можна використати під час розробки облікової політики на сільськогосподарських підприємствах.

Процес формування облікової політики складається з відповідних етапів, серед яких Л.К. Сук виділяє такі:

I етап – визначення об'єктів бухгалтерського обліку, щодо яких повинна бути розроблена облікова політика, тобто визначення предмета облікової політики;

II етап – виявлення, аналіз і оцінка факторів, під впливом яких проводиться вибір способів ведення бухгалтерського обліку, тобто встановлення конкретних умов, що впливають на формування облікової політики;

III етап – вибір і обґрунтування вихідних положень побудови облікової політики – аналіз побудови облікової політики щодо припущень, виявлених на попередньому етапі;

IV етап – відбір потенційно придатних для застосування підприємством способів ведення бухгалтерського обліку по кожному прийому та об'єкту обліку;

V етап – відбір способів ведення бухгалтерського обліку, придатних для застосування підприємством;

VI етап – документальне оформлення обраної підприємством облікової політики [4].

Під час формування облікової політики на сільськогосподарських підприємствах необхідно враховувати особливу специфіку їх діяльності, а саме те, що: головним предметом і засобом праці є земля; об'єктом діяльності є живі організми: рослини і тварини; частина сільськогосподарської продукції залишається і вступає в новий цикл уже у вигляді засобів виробництва (резерв кормів, насіннєвий фонд); сезонність виробництва; виробничо-технологічні особливості галузі та специфічний склад економічних ресурсів, що використовуються в сільськогосподарському виробництві; рівень кваліфікації бухгалтерської служби; забезпеченість автоматизованими системами обліку та інформаційними системами.

Також при розробці облікової політики сільськогосподарських підприємствах необхідно враховувати відповідні вимоги. Так, Р.Б Шахбанов відзначає наступні вимоги при виборі облікової політики: сталість облікової політики протягом тривалого періоду; регламентація принципів облікової політики чинною нормативною базою; повідомлення зовнішніх користувачів інформації щодо змін в обліковій політиці [6].

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» в Наказі про облікову політику повинні бути відображені всі параметри фінансово-економічної діяльності підприємства. Облікова політика передбачає цілісність системи бухгалтерського обліку на підприємстві і охоплює всі її складові: методичну, технічну та організаційну.

Методичний аспект розкриває природу окремих об'єктів обліку на основі діючої нормативної бази. Вибір того чи іншого варіанту ведення обліку дозволяє впливати на фінансові результати підприємства. Технічний аспект облікової політики передбачає робочі інструменти реалізації методичного аспекту, розроблення різних варіантів розподілу витрат по управлінню виробництвом і його обслуговування, форму ведення бухгалтерського обліку, визначення складу внутрішньовиробничої звітності для апарату управління.

Організаційний аспект облікової політики включає вибір організаційної форми побудови та структури бухгалтерії (централізація або децентралізація обліку), її місце в системі управління організації та взаємодію з іншими службами, склад і підпорядкованість окремих підрозділів і працівників.

Вважаємо, що облікова політка сільськогосподарських підприємств має складатися із таких трьох розділів:

1. Методичний: методи оцінки вибуття запасів; періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів; порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат, ведення окремого субрахунку обліку транспортно-заготівельних витрат; методи амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів, а також довгострокових біологічних активів та інвестиційної нерухомості, у разі якщо вони обліковуються за первісною вартістю; вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів; підходи до переоцінки необоротних активів; метод обчислення резерву сумнівних боргів; перелік створюваних забезпечень майбутніх витрат і платежів; порядок оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг; перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат, бази їх розподілу; перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг).

2. Технічний: затвердження робочого плану рахунків; зазначення форми обліку; графік до-

кументообігу; план проведення інвентаризації; склад фінансової, податкової, статистичної та оперативної звітності; система внутрішньогосподарського обліку та контролю.

3. Організаційний: організаційна форма бухгалтерської служби; рівень централізації обліку; структура бухгалтерської служби; функціональні обов'язки працівників бухгалтерії; технологія обробки облікової інформації.

Висновки. Таким чином, облікова політика сільськогосподарського підприємства визначає і спрямовує подальшу роботу не тільки бухгалтерії та фінансової служби, але й усього підприємства загалом, тому є важливим розпорядчим документом. Облікова політика сільськогосподарського підприємства є одним із важливих питань організації бухгалтерського та податкового обліку. Тому, приймаючи рішення при визначенні положень облікової політики необхідно виходити з попередньої оцінки економічних наслідків того чи іншого вибору і детального розгляду всіх можливих варіантів; при цьому повинні враховуватися стратегічні цілі підприємства та його фінансово-економічний стан на поточний момент.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg.
2. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2003. – 444 с.
3. Соколов Я.В. Влияние учетной политики на финансовый результат / Я.В. Соколов, М.Л. Пятов // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 21. – С. 43-48.
4. Сук Л. Організація бухгалтерського обліку на підприємстві / Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2008. – № 12. – С. 46-52.
5. Облікова політика підприємства: навч. посіб. / за ред. Гаврилюка В.М., Жука В.М., Михайлова М.М. – Київ: В-во ТОВ «ЮР-АГРО-ВЕСТА», 2007. – 326 с.
6. Шахбанов Р.Б. Бухгалтерское дело: учеб. пособие / под ред. проф. Р.Б. Шахбанова. – М.: Магистр; ИНФРА-М, 2010. – 383 с.

УДК 339.565:[336.221+657](477)

Тенюх З.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку й аудиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

ПОВЕРНЕННЯ ТОВАРУ НЕРЕЗИДЕНТУ У МИТНОМУ РЕЖИМІ РЕЕКСПОРТУ: ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

RETURNING OF COMMODITY TO NONRESIDENT IN CUSTOM REGIME OF RE-EXPORT: ACCOUNTING AND TAXATION

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність митного режиму реекспорту та висвітлено особливості його застосування. З'ясовано порядок оподаткування реекспортних операцій та виявлено суперечності та неузгодженості норм вітчизняного законодавства стосовно оподаткування таких операцій ПДВ. Розглянуто механізм відображення в обліку повернення товарів нерезиденту у митному режимі реекспорту.

Ключові слова: облік, оподаткування, митний режим, імпорт, експорт, реекспорт, митні платежі, курсова різниця, монетарна заборгованість.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность таможенного режима реэкспорта и отражены особенности его применения. Выяснен порядок налогообложения реэкспортных операций и обнаружены противоречия и несогласованности норм отечественного законодательства относительно налогообложения таких операций НДС. Рассмотрен механизм отображения в учете возвращения товаров нерезиденту в таможенном режиме реэкспорта.

Ключевые слова: учет, налогообложение, таможенный режим, импорт, экспорт, реэкспорт, таможенные платежи, курсовая разница, монетарная задолженность.

ANNOTATION

In the article essence of the custom mode of re-export is exposed and the features of his application are reflected. It was found the taxation of re-export operations and found contradictions and inconsistencies norms of national legislation concerning the taxation of such transactions to VAT. The mechanism of reflection is considered in the account of returning of commodities to the nonresident in the custom mode of re-export.

Keywords: accounting, taxation, custom mode, import, export, re-export, custom payments, exchange rate difference, monetary debt.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання практично неможливо здійснювати успішну господарську діяльність без залучення у різних формах зарубіжних партнерів. Зовнішньоекономічні зв'язки вітчизняних підприємств з кожним роком зростали, однак сьогодні в умовах спаду вітчизняної економіки та різкої девальвації національної валюти, що стає головною причиною невиконання підприємствами зобов'язань перед нерезидентами, особливо актуальними є питання повернень товарів у сфері зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД). Окрім повернень товарів внаслідок фінансових труднощів, що призводять до неможливості проведення розрахунків з іноземним контрагентом, або труднощів із подальшою реалізацією придбаних у нерезидента товарів, товари або їх частина можуть повертатися і при виявленні браку або ж якщо поставлено товари неналежної комплектації тощо. У таких випадках ввезений раніше товар підлягає вивезенню за межі митної території України, що створює низку труднощів, а також додаткових витрат, пов'язаних з перетином товарами кордону. Зокрема, при поверненні товарів нерезиденту, резидент зобов'язаний виконати всі вимоги митних органів щодо митного оформлення вивезення товарів та сплатити відповідні митні платежі. Окрім того, необхідно здійснити й певні коригування в обліку, адже товари, що повертають нерезиденту, було оприбутковано. Усі ці аспекти зумовлюють актуальність обраного напряму дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання обліку зовнішньоекономічної діяльності грунтовно досліджували такі науковці, як Ф.Ф. Бутинець, І.А. Волкова, Г.М. Воляник, Н.І. Гордієнко, І.В. Жиглей, Л.О. Кадуріна, Ю.А. Кузьмінський, В.Г. Козак, О.О. Маслак, О. В. Небильцова, В. М. Пархоменко, М.В. Реслер, М.С. Стрєльнікова та ін. Однак питання обліку реекспортних операцій у науковій літературі детально не розглянуті, оскільки, в більшості випадків, цікавлять бухгалтерів-практиків, а тому висвітлюються переважно у фахових виданнях. Зокрема, проблеми обліку та оподаткування реекспортних операцій у своїх працях досліджували: О.Б. Целуйко та З.Я. Омельницька (редактори бухгалтерського тижневика «Баланс»), Л. Солошенко (податковий експерт фахового видання «Податки і бухгалтерський облік»), Т. Войтенко, Н. Курган (провідні експерти фахового видавництва «Фактор» з досвідом практичної роботи головним бухгалтером) та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи напрацювання науковців та експертів, варто зауважити, що подальшого дослідження вимагає низка питань, пов'язаних з мінімізацією витрат, пов'язаних з поверненням товарів нерезиденту, а також вирішення наявних проблемних питань в оподаткуванні таких операцій, викликаних неоднозначним трактуванням норм вітчизняного законодавства або ж суперечністю окремих нормативно-правових актів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження проблемних аспектів та обмежень у застосуванні митного режиму реекспорту при поверненні товарів нерезиденту, висвітлення порядку відображення в обліку та оподаткування реекспортних операцій для розробки практичних рекомендацій щодо усунення існуючих прогалин в системі оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні поняття реекспорту не є новим у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Професор Ф.Ф. Бутинець трактує реекспорт як продаж іноземним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності та вивезення за межі України товарів, раніше імпортованих на територію України. Митний режим рекспорту передбачає вивезення товарів, за якого не стягуються митні платежі та не застосовуються заходи економічної політики [1, с. 276].

Такої ж думки дотримується і Л.О. Кадуріна, яка наводить таке визначення реексорту: «реекспорт – це вивезення за межі України та продаж іноземним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності товарів, раніше імпортованих на територію України» [2, с. 364]. При цьому перед реекспортом товарів має передувати фактичне завезення товарів в Україну.

Більшість підручників з обліку ЗЕД опубліковані упродовж 2000–2011 років, а тому містять визначення, що наведене у чинному на той час Митному кодексі України (далі – МКУ) № 92 від 11.07.2002. Зокрема, згідно із ст. 196 цього кодексу, реекспорт – це митний режим, відповідно до якого товари, що походять з інших країн, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк з моменту їх ввезення на митну територію України вивозяться з цієї території в режимі експорту [3, ст. 196].

Як бачимо, таке визначення є більш чіткішим, ніж розглянуті вище, оскільки містить певні уточнення, зокрема: 1) товари, що вивозяться, мають походити з інших країн; 2) товари мають бути вивезені у встановлений законодавством строк. Однак визначення не містить інформації щодо застосування чи не застосування заходів нетарифного регулювання, а також щодо оподаткування реекспортних операцій. Далі, у ст. 199 МКУ № 92, зазначено, що до товарів, що реекспортуються, не застосовуються заходи нетарифного регулювання, окрім випадків, визначених законом. А от оподаткування товарів, що реекспортуються, регулюється виключно податковими законами України [3, ст. 198].

Згідно з чинним на сьогодні МКУ № 4495 від 13.03.2012, реекспорт – це митний режим, відповідно до якого товари, що були раніше ввезені на митну територію України або на територію вільної митної зони, вивозяться за межі митної території України без сплати вивізного мита та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [4, ст. 85].

Таке визначення значно відрізняється від попереднього, оскільки чітко визначає, що заходи нетарифного регулювання ЗЕД не застосовуються і вивізне мито не сплачується. Зауважимо, що існують певні особливості оподаткування митними платежами у митному режимі реекспорту, що буде розглянуто нижче.

Порядок застосування митного режиму реекспорту регламентовано главою 16 МКУ. У митний режим реекспорту можуть бути поміщенні виключно ті товари, що мали статус іноземних. У свою чергу, іноземні товари – товари, що не є українськими, а також товари, що втратили митний статус українських товарів відповідно до МКУ. Українські товари – товари: а) які повністю отримані (вироблені) на митній території України та які не містять товарів, ввезених із-за меж митної території України. Якщо товари повністю отримані на митній території України з товарів, які не перебувають у вільному обігу на території України, то вони не мають статусу українських товарів; б) ввезені на митну територію України та випущені для вільного обігу на цій території [4].

Застосування митного режиму реекспорту можливе за умови ідентифікації митним органом товарів як раніше ввезених. Засоби ідентифікації наведено у ст. 326 МКУ, наприклад: маркування, пломбування, печатки, ідентифікаційні знаки, проставляння штампів, взяття проб і зразків, складання опису товарів, виготовлення фотографій, використання товаросупровідної документації тощо.

Отже, згідно зі ст. 86 МКУ № 4495, митний режим реекспорту може бути застосований до товарів, які при ввезенні на митну територію України мали статус іноземних та:

1) після ввезення на митну територію України перебували під митним контролем та не були поміщені у митний режим (у т.ч у зв'язку з обмеженнями чи заборонами щодо ввезення таких товарів на митну територію України);

2) були поміщені у митний режим тимчасового ввезення та вивозяться за межі митної території України у тому самому стані, в якому вони були ввезені, крім природних змін їх якісних та/або кількісних характеристик за нормальних умов транспортування та зберігання, а також змін, що допускаються у разі використання таких товарів у митному режимі тимчасового ввезення;

3) були поміщені у митний режим переробки на митній території та вивозяться за межі митної території України у тому самому стані, в якому вони були ввезені, крім природних змін їх якісних та/або кількісних характеристик за нормальних умов транспортування та зберігання, або у вигляді продуктів їх переробки;

4) були поміщені у митний режим митного складу та вивозяться за межі митної території України у тому самому стані, в якому вони були ввезені на митну територію України, крім природних змін їх якісних та/або кількісних характеристик за нормальних умов транспортування та зберігання;

5) були поміщені у митний режим імпорту і повертаються нерезиденту – стороні зовнішньоекономічного договору, згідно з яким ці товари поміщувалися у цей режим, у зв'язку з невиконанням умов цього договору або з інших обставин, що перешкоджають його виконанню, якщо ці товари:

а) вивозяться протягом шести місяців з дати поміщення їх у митний режим імпорту;

б) перебувають у тому самому стані, в якому вони були ввезені в Україну, крім природних змін їх якісних та/або кількісних характеристик за нормальних умов транспортування, зберігання та використання (експлуатації), внаслідок якої були виявлені недоліки, що спричинили реекспорт товарів;

6) визнані помилково ввезеними на митну територію України.

У митний режим реекспорту також поміщуються товари, що перебували у митному режимі вільної митної зони, безмитної торгівлі та вивозяться за межі митної території України [4, ст. 86].

У встановлених законодавством випадках необхідно отримувати дозвіл на реекспорт (п. 3 ч. 4 ст. 86 МКУ). Перелік товарів іноземного походження, реекспорт яких з території України вимагає отримання дозволу, наведено у додатку 1 до наказу Міністерства економіки України від 18.03.09 р. № 222 [5].

Таким чином, митним кодексом передбачено низку обмежень щодо поміщення товарів у митний режим реекспорту, зокрема щодо незмінності їх стану, а щодо товарів, які повертаються внаслідок невиконання умов договору ще й обмеження щодо терміну їх вивезення, зокрема протягом шести місяців. Зауважимо, якщо умови реекспорту не дотримуються, то повернення товарів відбувається в режимі експорту з оподаткуванням у встановленому порядку.

Для поміщення товарів у митний режим реекспорту необхідно подати митному органу: 1) документи на такі товари; 2) документи та відомості, необхідні для ідентифікації товарів; 3) дозвіл на реекспорту товарів у випадках, встановлених законодавством [4, п. 4 ст. 86].

З'ясувавши сутність митного режиму реекспорту та умови його застосування, зупинимося саме на поверненні товарів внаслідок невиконання умов договору (п. 5 ч.1 ст. 86 МКУ), що обумовлено темою дослідження.

Проаналізуваши норми МКУ, можемо стверджувати, що до товарів, що реекспортуються внаслідок невиконання умов договору, застосовується особливий порядок оподаткування митними платежами. Нагадаємо, що, згідно зі ст. 4 МКУ, до митних платежів належать: а) мито; б) акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції); в) ПДВ із ввезених на митну територію України товарів (продукції) [4, ст. 4]. Зокрема, при поверненні нерезиденту товарів у митному режимі реекспорту такі товари:

1. Звільняються від сплати вивізного мита (п. 2 ч. 1 ст. 283 МКУ). При цьому суми ввізного мита, сплачені раніше при їх імпорті, повертаються особам, які їх сплачували, або їх правонаступникам у встановленому порядку [4, ст. 89].

2. На загальних підставах обкладаються акцизним податком та ПДВ згідно Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [4, ст. 89]. Тобто реекспорт таких товарів обкладається ПДВ за ставкою 0% (п. 206.5, п.п. «б» п.п. 195.1.1 ПКУ), а акцизний податок не сплачується, оскільки, згідно з ПКУ, об'єктом оподаткування акцизним податком є лише ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України (п.п. 213.1.3 ПКУ), а не їх вивезення [6].

Варто також зазначити, що повернення товарів внаслідок невиконання умов договору є єдиною операцією реекспорту, яка підлягає обкладенню ПДВ за нульовою ставкою, а також при якій відбувається повернення сплаченого при імпорті цих товарів мита. Усі інші види реекспортних операцій звільнено від сплати ПДВ згідно з п. 206.5 ПКУ, а також від сплати вивізного мита і заходів нетарифного регулювання відповідно до ст. 85 та 283 МКУ.

Якщо умови реекспорту не дотримуються, то вивезення товару відбувається в режимі звичайного експорту з оподаткуванням у встановленому порядку. Зокрема, сплачується вивізне мито, а сума сплаченого за ці товари ввізного мита не повертається. При цьому вивезення товарів обкладається ПДВ за ставкою 0%, а акцизний податок не сплачується.

Таким чином, можна сказати, що реекспорт – більш дешевий митний режим при поверненні товарів нерезиденту, оскільки вивізне мито не сплачується, а ввізне мито підлягає поверненню. Проте, щоб вивезти товари у цьому режимі, треба дотримати всі умови, передбачені МКУ. Однак незалежно від того, чи повертаються товари в митному режимі реекспорту чи експорту, можуть також виникнути додаткові витрати, пов'язані зі сплатою митного збору та оплатою послуг митного брокера. Тому в будь-якому випадку повернення товару нерезиденту призведе до виникнення додаткових витрат.

Перейдемо до практичних аспектів повернення товарів нерезиденту, а саме правил оподаткування податком на прибуток і ПДВ.

У податковому обліку собівартість товарів визнають витратами лише при реалізації. Оскільки безпосередньо при отриманні товару витрати не визнаються, то і повернення товару на податкові витрати у покупця не впливає. Зауважимо, що до первісної вартості товарів (собівартості) також включається сума ввізного мита, плати за митне оформлення та вартість послуг митного брокера. Однак оскільки ці складові первісної вартості до податкових витрат не потрапили (були включені до собівартості), то при поверненні товару жодних коригувань за ними здійснювати не потрібно. У цьому разі такі витрати при поверненні товарів резидент має пра-

во віднести до податкових витрат як суми, які не компенсуються платнику податків. Якщо раніше сплачене ввізне мито після реекспорту буде відшкодовано резиденту, то сума відшкодування не є доходом, оскільки не включалася до податкових витрат [7, с. 17].

Як вже було зазначено, операції з повернення (вивезення) товарів як у митному режимі експорту, так і в митному режимі реекспорту обкладається ПДВ за ставкою 0%. Податкові зобов'язання з ПДВ за ставкою 0% виникають на дату фактичного вивезення товарів, підтвердженого митною декларацією (п.п. «б» п. 187.1, п.п. 195.1.1 ПКУ). А от питання щодо податкового кредиту з ПДВ, відображеного раніше при імпорті, при поверненні товару нерезиденту внаслідок невиконання умов договору досі не врегульовані.

Нагадаємо, що при імпорті товарів резидент сплачує суму «ввізного» ПДВ на дату оформлення митної декларації (п. 187.8 ПКУ) та включає його до податкового кредиту на дату сплати ПДВ на підставі оформленої відповідно до вимог законодавства митної декларації (п. 198.2 ПКУ). Оскільки товар був придбаний для використання у господарській діяльності в оподатковуваних ПДВ операціях, то норми ПКУ щодо права на податковий кредит резидентом дотримані повністю (п. 198.3 ПКУ). Відповідно, сума сплаченого ПДВ при імпорті правомірно віднесена до податкового кредиту. При поверненні товару нерезиденту виникає питання чи потрібно коригувати визнаний при імпорті податковий кредит з ПДВ чи залишити його у складі податкового кредиту.

Звичайний механізм коригування, який застосовують при поверненні товарів у відносинах між резидентами згідно з п.192.1 ПКУ, застосувати не можна. Адже п.192.1 ПКУ передбачає коригування податкового кредиту у покупця, яке пов'язане з коригуванням податкових зобов'язань у постачальника. Проте при імпорті товарів податкові зобов'язання з ПДВ виникають у покупця-резидента і право на податковий кредит виникає на дату сплати ПДВ теж у покупця-резидента. Норми щодо коригування ввізного ПДВ через повернення імпортних товарів (коли постачальник є нерезидентом) ПКУ не містить. Відсутність прямої норми в ПКУ допускає двоякий підхід стосовно податкового кредиту імпортера.

Представники фіскальної служби вважають, що коригування податкового кредиту за «ввізним» ПДВ необхідно здійснювати, оскільки товари повертаються нерезиденту, а отже, не будуть використані платником податків в оподатковуваних операціях у межах господарської діяльності. Така думка наведена у листі ДПСУ від 21.12.2012 р. № 7541/0/61-12/15- 3115 [8], а також у консультації на загальнодоступному інформаційно-довідковому ресурсі в підкатегорії 101.08. При цьому представники фіскальної служби посилаються на п. 192.1 ПКУ, який регламентує ПДВ-коригування між резидентами і, відповідно, не стосується зовнішньоекономічних операцій.

У наступних роз'ясненнях представники фіскальної служби пропонують коригувати податковий кредит шляхом нарахування податкових зобов'язань за той звітний період, у якому відбулося повернення товарів. Зокрема, у загальнодоступному інформаційно-довідковому ресурсі в підкатегорії 101.10 є роз'яснення, що коли повертається ще не сплачений імпортний товар, то це безоплатне постачання. Від такого постачання немає доходу, а отже, товари не використані платником податків у господарській діяльності. Тому платник податків (імпортер) втрачає право на податковий кредит з ПДВ і зобов'язаний нарахувати податкові зобов'язання з ПДВ за основною ставкою, виходячи з ціни придбання товарів, але не нижче митної вартості товарів, з якої були нараховані податки і збори при їх митному оформленні [9, с. 236; 10].

Ми не підтримуємо позицію представників фіскальної служби, а погоджуємося з провідними експертами фахових видань України у галузі бухгалтерського обліку і оподаткування [7; 9; 10; 11], які одностайно доводять, що підстав коригувати податковий кредит з ПДВ немає. Подамо думку експертів.

По-перше, безоплатне постачання товарів передбачає, що покупець не оплачує вартість товару з врахуванням ПДВ, а у нашому випадку «ввізний» ПДВ був сплачений при митному оформленні імпорту товарів і норми ПКУ не регламентують порядок його відшкодування імпортеру при поверненні товарів нерезиденту. Разом з тим у п. 201.12 ПКУ передбачено, що при імпорті товарів належним чином оформлена митна декларація є документом, що підтверджує сплату ПДВ і засвідчує право на податковий кредит з ПДВ. При цьому згідно з п. 198.2 ПКУ датою виникнення права на податковий кредит з ПДВ є дата сплати податкового зобов'язання з ПДВ, тобто дата подання митної декларації для митного оформлення. Відповідно, відсутні підстави для коригування податкового кредиту з ПДВ.

З іншого боку, погоджуємося з З.Я. Омельницькою, що у досліджуваному випадку взагалі не можна говорити про безплатне постачання товарів. Адже договором купівлі-продажу спочатку передбачена оплата. Тому нараховувати податкові зобов'язання з ПДВ на такій підставі – неправомірно.

По-друге, п. 188.1 ПКУ не регламентує базу оподаткування ПДВ при поверненні раніше імпортованих товарів.

По-третє, вивезення товарів, як зазначалося, – це операція (експорту або реекспорту), що обкладається ПДВ за ставкою 0%, а отже є оподатковуваною операцією у межах господарської діяльності. Відповідно, необхідна умова для збереження податкового кредиту дотримується.

Таким чином, роз'яснення представників фіскальної служби легко спростувати, а тому раніше відображений податковий кредит за «ввізним» ПДВ у платника податків повинен зберігатися і підстав для його коригування не виникає. Утім, для більш безпечного вирішення окресленої проблеми імпортеру варто звернутися до органів Державної фіскальної служби за індивідуальною консультацією згідно зі с. 52, 53 ПКУ.

У бухгалтерському обліку операції з придбання імпортних активів відображають за правилами П(С)БО 7 і П(С)БО 9, в яких встановлено порядок формування первісної вартості таких активів, а також П(С)БО 21.

Для відображення розрахунків з постачальником за поставлені активи застосовують субрахунок 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками», за кредитом якого відображають заборгованість за отримані, але не оплачені активи, а за дебетом – погашення такої заборгованості. За умови наступної оплати імпортної поставки грошовими коштами, цей рахунок є монетарною статтею балансу і відповідно до П(С)БО 21 «Вплив зміни валютних курсів» така кредиторська заборгованість перераховується за офіційним курсом НБУ на дату балансу і на дату здійснення розрахунків, тобто визначається курсова різниця, яка відноситься до доходів або витрат підприємства. Нагадаємо, що курсові різниці розраховують або в межах господарської операції (див. табл. 1), або щодо всієї монетарної статті – за вибором підприємства.

У разі придбання активів на умовах передоплати облік розрахунків з постачальником ведуть на субрахунку 371 «Розрахунки за виданими авансами», за дебетом якого відображають суми виданих авансів, а за кредитом – відображають погашення дебіторської заборгованості за виданими авансами. Така дебіторська заборгованість нерезидента є немонетарною, оскільки її погашення відбудеться шляхом постачання активів, а тому курсові різниці щодо неї не визначають ні на дату погашення, ні на дату балансу.

Нагадаємо також, що податкові зобов'язання при ввезенні товарів на митну територію Укра-

Таблиця 1

Облік повернення товару нерезиденту у митному режимі реекспорту

№ з/п	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік		Сума, €/грн	Податковий облік	
		Дт	Кт		доходи	витрати
1	**4.03.** Перераховано часткову передоплату нерезиденту за товар (курс НБУ – 29,88 грн/€)	371	312	€12 000 358 560	–	–
2	Відображено курсову різницю по валюті на дату розрахунків: *12 000 (29,88 – 30,00) = – 1440* Списано курсову різницю на фінансовий результат	945 791	312 945	1 440 1 440	– –	1 440 –
3	31.03. На дату балансу відображено курсову різницю по валюті: *11 000 (30,16 – 30,00) = + 1760* Списано курсову різницю на фінансовий результат	312 714	714 791	1760 1760	1760 –	– –
13.04 Імпорт товару. Сплачено при ввезенні товару (курс НБУ – 30,14 грн./€):						
4	– ввізне мито: *22 000 € · 30,14 · 0,1*	642	311	66 308	–	–
5	– Нараховано «ввізний» (імпортний) ПДВ: *(€22 000 х 30,14 грн + 66 308) · 20%*	644	641	145 877,6	–	–
6	Сплачено нарахований ПДВ	641	311	145 877,6	–	–
7	Оплачено плату за митне оформлення товару	377	311	950	–	–
8	Оплачено послуги митного брокера	371	311	1 100	–	–
9	Оприбутковано товар за курсом НБУ на дату:					
	– перерахування передоплати у сумі €12 000 (курс НБУ – 29,88 грн/€)	281	632	€22 000 358 560 + 301 400 = 659 960	-	-
	– оприбуткування товару – у розмірі частини товару, що залишилася неоплаченою в сумі €10 000 (курс НБУ – 30,14 грн/€)					
10	Відображено залік заборгованостей із нерезидентом на суму раніше сплаченого авансу	632	371	358 560	–	–
Включено до первісної вартості товару:						
11	– ввізне мито	28	642	66 308	–	–
12	– вартість послуг митного брокера залік заборгованостей із митним брокером	28 685	685 371	1100 1100	–	–
13	– плату за митне оформлення товару	28	377	950	–	–
14	Віднесено до складу податкового кредиту суму сплаченого «ввізного» ПДВ	641	644	145 877,6	–	–
15	31.04. На дату балансу відображено курсову різницю по валюті: *11000 (30,26 – 30,16) = 1100* Списано курсову різницю на фінансовий результат	312 714	714 791	1100 1100	1100 –	– –
16	Відображено курсову різницю по кредиторській заборгованості: *10 000 (30,26 – 30,14)= + 1 200* Списано курсову різницю на фінансовий результат	945 791	632 945	1 200 1 200	– –	1200 –

Продовження таблиці 1

13.05 Повернення товару у митному режимі реекспорту (курс НБУ – 30,02 грн./€):						
17	Повернено товар нерезиденту: – у сумі €12 000 за курсом НБУ – 29,88 грн/€	632	281	€12 000 358 560	–	–
18	– у сумі €10 000 за курсом НБУ – 30,14 грн/€ Зауважимо, що заборгованість стає немонетарною	632	281	€10 000 301 400	–	–
	Відкориговано методом «червоне сторно» витрати за раніше відображеною курсовою різницею за монетарною заборгованістю на дату балансу у зв'язку з перекваліфікацією заборгованості на немонетарну	945 791	632 945	1 200 1 200	–	-2200
19	Відображено курсову різницю по монетарній заборгованості, що виникла на дату повернення товару нерезиденту: *12 000 (30,02 – 29,88) = 1680*	632	714	1 680	1680	–
20	Сплачено плату за митне оформлення Включено плату за митне оформлення до витрат	377 949	311 377	600 600	– –	– 600
21	Списано на витрати плату за митне оформлення, сплачену при імпорті товару	949	281	850	–	750
22	Списано на витрати вартість послуг митного брокера, сплачених при імпорті товару	949	281	1100	–	2100
23	Списано ввізне мито Отримано повернене мито	377 311	281 377	66 308 66 308	–	–
24	Списано на фінансовий результат: – витрати – дохід від курсової різниці	791 714	949 791	2 550 1680	–	–
25	**17.05** Повернено нерезидентом часткову передоплату за товар (курс НБУ – 29,62 грн/€) *	312	632	$12 000 355 440	–	–
26	Відображено курсову різницю, що виникла на дату повернення оплати нерезидентом: *12000 (29,62 – 30,02) = – 1200* Списано курсову різницю на фінансовий результат	945 791	632 945	4 800 4 800	– –	4800 –
27	**31.05** На дату балансу відображено курсову різницю по валюті: *11 000 (30,22 – 30,26) = – 440* *12 000 (30,22 – 29,62) = + 7200*	945 312	312 714	440 7 200	– 7 200	440 –
28	Списано курсову різницю на фінансовий результат	714 791	791 945	7 200 440	–	–
* Не будемо розглядати порядок зарахування іноземної валюти на розподільчий рахунок та її обов'язковий продаж на наступний день в обсязі 75%						

їни виникають на дату подання митної декларації для митного оформлення. Відповідно при сплаті попередньої (авансової) оплати вартості товарів, що імпортуються, обов'язок з нарахування податкових зобов'язань з ПДВ не виникає (п. 187.11 ПКУ). Отже, загальноприйняте правило першої події при імпорті товарів не застосовується. При цьому базою оподаткування ПДВ при ввезенні товарів на митну територію України є договірна вартість, але не нижче митної вартості товарів, визначеної відповідно до вимог МКУ, з урахуванням акцизного податку та ввізного мита, що підлягають сплаті і включаються до ціни товарів [6, п. 190.1]. Для цілей визначення податкових зобов'язань зі сплати митних платежів застосовується офіційний курс валюти України до іноземної валюти, встановлений НБУ, що діє на 0 годин дня подання митної декларації [6, ст. 39.1].

Після повернення вже оплаченого товару нерезиденту виникає монетарна дебіторська заборгованість нерезидента перед імпортером, яка підлягатиме перерахунку на дату балансу і на дату погашення заборгованості нерезидентом. Якщо ж відбувається повернення нерезиденту ще неоплаченого товару, відбувається перекваліфікація монетарної кредиторської заборгованості імпортера на немонетарну заборгованість. Тому, якщо за такою заборгованістю розраховувалася курсова різниця на дату балансу, її необхідно відкоригувати методом «червоне сторно».

Доходи і витрати від курсових різниць, що виникли раніше при імпорті товарів при їх поверненні нерезиденту внаслідок невиконання умов договору коригувати не потрібно (крім курсових різниць по заборгованості, яка змінила свій статус з монетарної на немонетарну), оскільки вони виникли внаслідок операцій з валютою і відношення до товару не мають.

Бухгалтерський облік реекспортних операцій розглянемо на умовному прикладі (табл. 1). Підприємство за зовнішньоекономічним договором придбало товар на суму € 22 000. На балансі підприємства обліковується валюта у сумі 23000 € за курсом НБУ 30,00 грн/€. За умовами договору 4.03. нерезиденту перераховано часткову передоплату за товар у розмірі 12000 € (курс НБУ – 29,88 грн/€). Товар у повному обсязі отримано 13.04. Курс НБУ на дату подання митної декларації для митного оформлення (на 0 годин відповідної доби) – 30,14 грн/€. Митний збір становив 950 грн. Вартість послуг митного брокера (брокер не є платником ПДВ) – 1100 грн. Мито – 10%.

Покупець повернув товар нерезиденту 13.05. через невідповідність якісним характеристикам

у режимі реекспорту (курс НБУ – 30,02 грн/€). Митний збір становив 600 грн. Нерезидент повернув передоплату 17.05. (курс НБУ – 29,62 грн/€). Курс НБУ на 31.03. на 14 годин – 30,16 грн/€. Курс НБУ на 30.04. на 14 годин – 30,26 грн/€. Курс НБУ на 31.05. на 14 годин – 30,262 грн/€.

Висновки. Отже, повернення товарів нерезиденту може здійснюватися у митному режимі експорту чи реекспорту. Проаналізувавши норми митного і податкового законодавства, з'ясовано, що реекспорт – більш дешевий митний режим повернення товарів нерезиденту, оскільки сплачене при імпорті ввізне мито підлягає поверненню. Проте щоб вивезти товари в цьому режимі, треба дотриматися усіх умов, що передбачені МКУ, зокрема щодо незмінності стану товарів, що вивозяться, та термін їх вивезення не має перевищувати шести місяців. Однак, незалежно від обраного митного режиму повернення товару нерезиденту призведе до виникнення додаткових витрат. Для мінімізації витрат рекомендуємо імпортерам включати до контракту умову про відшкодування нерезидентом усіх фактичних витрат на повернення товару внаслідок невиконання умов договору, а також передбачати штрафні санкції, сума яких покрила б податкові ризики, зокрема, суму «ввізного» ПДВ.

З метою врегулювання неоднозначного трактування норм вітчизняного законодавства з приводу податкового кредиту з ПДВ, відображеного раніше при імпорті, необхідно внести зміни до ПКУ та законодавчо закріпити право імпортера на податковий кредит з ПДВ у разі повернення товару нерезиденту. Це дозволить уникнути в майбутньому штрафних санкцій через неоднозначне трактування норм податкового законодавства або ж витрат на проведення судових спорів з цього приводу. Перспективним напрямом подальших досліджень є вивчення проблемних аспектів повернення товарів у митному режимі реімпорту, адже неоднозначне трактування норм податкового законодавства має місце і у цій сфері оподаткування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: підручник / Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей, В.М. Пархоменко; За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2001. – 544 с.
2. Кадуріна Л.О., Стрєльнікова М.С. Облік зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах України: теорія, практика, рекомендації: навч. посіб. / Кадуріна Л.О., Стрєльнікова М.С. – К.: ЦУЛ, 2007. – 606 с.
3. Митний кодекс: Закон України від 11.07.2002 № 92-IV [Втратив чинність від 01.06.2012] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/mitnij_kodeks_ukraini.htm.
4. Митний кодекс: Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17.
5. Про оприлюднення Переліку товарів іноземного походження, реекспорт яких з митної території України потребує надання митним органам дозволу Міністерства економіки України: Наказ Міністерства економіки України від 18.03.2009 № 222 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://meold.kmu.gov.ua/minec/control/uk/publish/article?art_id=165317&cat_id=48288.
6. Податковий Кодекс: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.
7. Солошенко Л. Повернення товарів у ЗЕД: облікові особливості / Солошенко Л. // Податки та бухгалтерський облік. – 2014. – № 32. – С. 12-21.
8. Лист ДПСУ від 21.12.2012 р. № 7541/0/61-12/15-3115 // «Податки та бухгалтерський облік». – 2013. – № 36-37. – С. 17.
9. Войтенко Т. ЗЕД: бухгалтерський та податковий облік у подробицях / Т. Войтенко, Н. Курган. – вид. 4-те, перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2013. – 448 с.
10. Омельницька З.Я. Повернення товару нерезиденту: що буде з імпортним ПДВ? [Електронний ресурс] / Омельницька З.Я. // Офіційний сайт uteka: Баланс-клуб. – Режим доступу: http://uteka.ua/channels/view/1657.
11. Папінова О. Імпорт товарів: нюанси обліку / Папінова О. // Бібліотека баланс. – 2013. – № 22. – С. 46-52.

УДК 658

Тимрієнко І.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Вінницького фінансово-економічного університету

ОБЛІК І КОНТРОЛЬ У ВІЙСЬКОВИХ ЧАСТИНАХ: УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ТА ПРАКТИЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

ACCOUNTING AND CONTROL IN MILITARY UNITS: IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGY AND PRACTICAL

АНОТАЦІЯ

У статті зосереджено увагу на проблемах формування системи обліку і контролю у військових частинах. Запропонована методика формування єдиного підходу до питань змісту і методології бухгалтерського обліку і контролю, їх практичної організації відповідно до чинного законодавства. Наведена методика дозволяє більш обґрунтовано вести облік майна і зобов'язань військових частин, підвищити якість і достовірність облікових даних.

Ключові слова: військові частини, організація обліку, основні засоби, матеріальні ресурси, кошторис, бюджетні витрати, фінансовий контроль.

АННОТАЦИЯ

В статье сосредоточено внимание на проблемах формирования системы учета и контроля в воинских частях. Предложена методика формирования единого подхода к вопросам методологии бухгалтерского учета и контроля, их практической организации в соответствии с действующим законодательством. Приведенная методика позволяет более обоснованно вести учет имущества и обязательств военных частей, повысить качество и достоверность учетных данных.

Ключевые слова: воинские части, организация учета, основные средства, материальные ресурсы, смета, бюджетные расходы, финансовый контроль.

ANNOTATION

This paper focuses on the problems of formation of accounting and control system in the army. The technique of forming a unified approach to the content and methodology of accounting and control of their practice in accordance with applicable law. The technique allows a reasonably keep records of assets and liabilities units, improve the quality and reliability of accounting data.

Keywords: troops, organization of accounting, fixed assets, material resources, estimate, budget expenditures, financial control.

Постановка проблеми. Військові частини займають одне з головних місць в системі Збройних Сил України. Вони відносяться до організацій, які безпосередньо вирішують оборонні завдання. Для виконання цих завдань військові частини отримують необхідні їм кошти, матеріально-технічне забезпечення та особовий склад. У їх розпорядженні концентруються всі ресурси, які в разі необхідності повинні використовуватися в оборонних цілях [1]. У мирний час військові частини використовують ті ж самі матеріально-технічні засоби, грошові кошти, речове майно, продовольство тощо. Використання виділених їм ресурсів вимагає суворого обліку і контролю, як за їх обсягами, так і за цільовим їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над вирішенням проблем теорії і методології обліку у військових частинах працювали наступні науковці: Ворона О.І., Джога Р.Т., Ткаченко В.В., Іванов Г.О., Рихтюк В.Л. [2–4] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому в більшості праць викладаються, як правило, нормативні положення обліку, а проблеми організації обліку у військових частинах в них не розглядаються. В силу багаторічної відособленості і у певній мірі закритості бухгалтерського обліку військових бюджетних установ ці проблеми або не виникали, або не отримали широкого обговорення в науковій, літературі та вирішувалися у відомчому порядку.

Мета статті полягає у розробці практичних рекомендацій з удосконалення обліку і контролю у військових частинах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу інформаційної системи бухгалтерського обліку визначає План рахунків. Наказом Міністерства фінансів для всіх бюджетних установ, у т. ч. для військових частин, встановлено типовий План рахунків [5]. Застосування його військовими частинами вимагає попереднього рішення кількох проблем.

По-перше, бюджетні установи фінансуються з бюджетів різних рівнів, кошти можуть надходити з різних джерел, що не відносяться до бюджетного фінансування. Використання рахунків для обліку таких коштів військовими частинами вимагає попереднього обґрунтування [2, с. 206].

По-друге, виходячи з особливостей діяльності військових частин, вимагають суттєвих уточнень склад і зміст субрахунків, встановлених Планом рахунків. Перш за все це відноситься до рахунків матеріальних цінностей (10 «Основні засоби», 20 «Виробничі запаси»). Це обумовлюється наступними причинами.

В основу групування основних засобів за субрахунками в бюджетних установах покладена типова класифікація основних засобів. Однак склад основних засобів військових частин має суттєві відмінності від типової їх класифікації [4, с. 302]. Для практичної організації обліку кожна група об'єктів повинна бути значно більш деталізованою, а групування основних засобів військових частин включати як загальні, так і індивідуальні види об'єктів, що зале-

жать від конкретного виду Збройних Сил, роду військ та цільового призначення військової частини. Тому її необхідно розробити окремо по кожному виду, роду військ і призначенням військових частин у централізованому порядку і виділити окремий субрахунок для кожного виду озброєння, зброї та боєприпасів інвентарного характеру.

Особливістю придбання основних засобів та матеріальних ресурсів військовими частинами є централізоване постачання через органи Міністерства оборони України. Розрахунки між постачальниками і замовниками (розпорядниками бюджетних коштів) при централізованому постачанні здійснюються через замовника (уповноважений орган), який висилає вантажоодержувачу (військовій частини) повідомлення та копії рахунків постачальників. В рахунок постачальника включаються вартість матеріальних ресурсів і витрати з їх доставки до станції призначення [6, с. 156]. Бюджетним установам рекомендовано оцінювати в обліку отримане майно за вартістю, вказаною в рахунках постачальників. У цьому випадку всі витрати з доставки матеріальних цінностей від станції призначення до бюджетної установи відносяться на поточні витрати за відповідними статтями кошторису витрат [2, с. 302]. При невеликих витратах на доставку, зборку і установку придбаного та отриманого майна військові частини можуть оцінювати його аналогічним чином. При значних розмірах подібних витрат їх слід включати до первісної вартості придбаних або отриманих об'єктів основних засобів та в фактичну собівартість інших матеріальних ресурсів.

З проблемою оцінки основних засобів пов'язана проблема їх переоцінки. Для військових частин ця проблема повинна включати дві частини:

– переоцінку звичайних видів основних засобів (будівель, споруд тощо);

– переоцінку військової техніки та озброєнь [2, с. 152].

Звичайні види основних засобів військові частини можуть переоцінювати за відновлювальною вартістю в тому ж порядку, який встановлений для інших бюджетних установ [7].

При переоцінці об'єктів другої групи слід враховувати, що для військової техніки та озброєння встановлені жорсткі терміни використання, після закінчення яких подібні об'єкти підлягають списанню з заміною новими або модернізованими зразками. Тому такі об'єкти повинні враховуватися за первісною вартістю до їх списання. Без переоцінки слід враховувати і легку стрілецьку зброю, яка має, як правило, тривалі терміни використання, але в цілях запобігання розкрадань і зловживань переоцінюватися не повинна.

На синтетичному рахунку 20 «Виробничі запаси» обліковуються матеріали певного виду (призначення). У бюджетних установах різної галузевої приналежності вони вимагають різної деталізації. Військові частини мають особливий клас матеріальних запасів – витратні матеріали бойового застосування (боєприпаси неінвентарного характеру, не включені до складу основних засобів). Для військових частин перелік таких матеріальних ресурсів повинен визначатися в централізованому порядку відповідно до номенклатури боєприпасів, застосовуваної органами централізованого забезпечення військових частин [6, с. 102]. Відповідно до затвердженої номенклатури, слід встановлювати перелік субрахунків для обліку боєприпасів. Подібні проблеми виникають і в обліку малоцінних предметів, які не враховуються на окремому рахунку. Крім предметів загального характеру, військові частини мають малоцінні предмети особливого (спеціального військового) призначення, в тому числі у складі речового майна, облік яких з метою забезпечення ефективного контролю обов'язково повинен бути відокремлений по кожному їх виду. Нами пропонується встановити для військових частин ряд цільових рахунків відповідно до номенклатури спеціальних військових малоцінних предметів, яка повинна розроблятися відповідною службою забезпечення військової частини.

Нарешті, військові частини мають об'єкти основних засобів та матеріальні запаси поточного забезпечення та недоторканні запаси тривалого зберігання, облік яких слід вести окремо на спеціально передбачених окремих субрахунках, що відкриваються за видами відповідних матеріальних ресурсів, а не обмежуватися тільки індексуванням існуючих субрахунків з обліку майна [3, с. 142].

Для виявлення загальної суми недостач, втрат і розкрадань в балансовій оцінці та забезпечення можливості контролю за вжиттям заходів щодо їх відшкодування та списання у встановлених випадках необхідно ввести в План рахунків балансовий рахунок «Нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей», з якого і розподіляти цю суму за відповідними рахунками (субрахунками) відшкодування матеріального збитку. Відсутність такого рахунку різко знижує інформаційно-контрольні якості обліку.

У різних військових частинах може виникнути необхідність уточнення субрахунків і до інших балансових рахунків, встановлених для бюджетних установ. Всі уточнення типового плану рахунків слід відображати в робочому плані рахунків військової частини, який повинен затверджуватися командиром військової частини і служити основою для організації обліку.

Одним з найважливіших завдань бухгалтерського обліку у військових частинах є облік лімітів (зобов'язань), що виділяються військовій частині з бюджету і здійснюваних за рахунок цих коштів витрат за кошторисом доходів і витрат. Кошторис доходів і видатків бюджетної установи складається за типовим переліком статей (за видами доходів і витрат). Структура кошторису доходів і витрат по бюджету Мі-

ністерства фінансів визначається Економічною класифікацією доходів і видатків державного бюджету (за розділами, параграфами, главами і статтями) [8]. Кошторис витрат будується за галузевою ознакою і виділяє глави, параграфи, бюджетні статті та статті витрат. Це обумовлює відмінності в обліку витрат військових частин та бюджетних установ, які підлягають обов'язковому обліку [9].

Облік бюджетних витрат військових частин слід вести окремо по кожній предметній статті економічної класифікації видатків державного бюджету на окремій картці з деталізацією укрупнених статей на бланках тієї ж форми за статтями кошторису Міністерства оборони України. Записи витрат повинні проводитися спочатку в картки за статтями кошторису Міністерства оборони за кожним первинним документом, а щомісячні підсумки з цих карток переноситися у зведену картку обліку витрат за відповідною предметною статтею економічної класифікації видатків. Крім того, витрати по бюджету необхідно враховувати окремо по кожній службі забезпечення військової частини.

Особливу проблему становить облік витрат бюджетної установи, що підлягають розподілу. Для військових частин насамперед необхідно точно визначити склад витрат, що розподіляються. Як показує аналіз, до них відносяться витрати майбутніх періодів і витрати поточного періоду. Витрати майбутніх періодів підлягають розподілу спочатку між звітними періодами, а потім за сферами діяльності. Належність їх до певного звітного періоду визначається видатковими документами, договорами та ін., а пропорції їх розподілу регулюються, як правило, встановленими тарифами та договорами [4, с. 115].

Витрати поточного періоду складаються з витрат, що враховуються за кошторисом. Якщо військова частина здійснює тільки свій основний вид бюджетної діяльності, у неї, як правило, жодних витрат, що підлягають розподілу, не буде. Однак якщо крім основного виду діяльності військова частина має й інші бюджетні та позабюджетні види діяльності (капітальне будівництво, підсобні та обслуговуючі виробництва і господарства), у неї з'являються витрати, що підлягають розподілу. Оскільки структура військових частин і видів позабюджетної діяльності різні, склад витрат, що підлягають розподілу, і методи їх розподілу повинні визначатися військовою частиною самостійно. При цьому їх слід розподіляти за видами діяльності, виробництвам і господарствам, а потім всередині кожного з них – за видами продукції та послуг. Для цього витрати бюджетної та позабюджетної діяльності військової частини необхідно враховувати окремо по кожному підрозділу, виробництву та господарству.

Інструкцією з бухгалтерського обліку бюджетним установам рекомендовані первинні облікові документи. Однак для бюджетних установ Міністерства оборони України їх перелік слід доповнити.

По-перше, викликає сумнів необхідність відокремленої системи первинних документів для бюджетних установ за наявності уніфікованих форм. Тому необхідно використовувати єдину систему первинної облікової документації, доповнюючи її тільки в необхідних випадках.

По-друге, склад і зміст деяких первинних документів для військових частин необхідно уточнити, зокрема, необхідно:

– розширити зміст ф. ОЗ-1 для оформлення військової техніки та озброєння;

– додатково розробити за участю фахівців форму Акту огляду і технічної (якісної) перевірки військової техніки та озброєння, придатну для бухгалтерського обліку;

– уточнити зміст ф. ОЗ-4, в якому слід розширити відомості про технічну характеристику об'єкта, що списується, та ввести відомості про використання списаного об'єкта.

Вимагають уточнення первинні документи з обліку дорогоцінних металів та їх інвентаризації; документація з нарахування грошового забезпечення військовослужбовцям та ін. Для підвищення якості первинної документації необхідно розробити на основі уніфікованих форм повний перелік первинних облікових документів для бюджетних установ МОУ і вказівки щодо їх застосування.

Облікова інформація реєструється, групується і зберігається в облікових регістрах, зміст і форма яких є одним з головних факторів інформаційно-контрольних якостей бухгалтерського обліку та методики складання звітності. Меморіально-ордерна форма, рекомендована бюджетним установам, має типові форми облікових регістрів [3, с. 146]. Однак для військових частин вони вимагають суттєвих уточнень. У меморіальних ордерах передбачений кредитовий принцип запису, чого не завжди достатньо, так як по ряду засобів (продукти харчування, речове майно) необхідні дебетові обороти. Деякі меморіальні ордери у військових частинах вимагають розукрупнення. Підсумки меморіального ордера повинні формувати проводку за відповідним субрахунком, яким вони і повинні відповідати. Всі особливості складу і структури меморіальних ордерів військових частин необхідно регламентувати в Правилах з бухгалтерського обліку в бюджетних установах.

Інформаційно-контрольні якості бухгалтерського обліку багато в чому залежать від можливостей фінансового контролю складу та змісту фінансової звітності.

Для здійснення систематичного внутрішнього контролю необхідно розробити «Положення про внутрішній фінансовий контроль». Положення має регламентувати склад і обов'язки внутрішніх перевірочних комісій, терміни і порядок проведення перевірок, оформлення та використання їх результатів. Головного бухгалтера слід зобов'язати складати графік проведення внутрішніх перевірок та подавати його на затвердження командиру частини.

Положення про внутрішній контроль та Інструкція про проведення документальних ревізій (як положення про зовнішній контролі) повинні бути керівними нормативними документами не тільки для організації контролю, а й для організації бухгалтерського обліку військових частин.

Висновки. Таким чином, нами запропонована методика формування єдиного підходу до питань змісту і методології бухгалтерського обліку і контролю у військових частинах, його практичної організації відповідно до чинного законодавства. Запропонована методика обліку і контролю дозволяє більш обґрунтовано вести бухгалтерський облік майна і зобов'язань військових частин, підвищити якість і достовірність облікової інформації.

Розгляд даного питання пов'язаний із індивідуальними характерними особливостями кожної військової частини, що відрізняється за своєю організаційною структурою та господарськими процесами, які в ній здійснюються. Тому, на нашу думку, дане питання є досить перспективним для подальшого вивчення та аналізу основних проблемних питань у його дослідженні, а також проведенні практичної роботи стосовно вдосконалення процесу організації обліку і контролю у військових частинах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України від 21.09.1999 р. № 1075-XIV «Про правовий режим майна у Збройних Силах України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=1075-14.
2. Ворона О.І., Джога Р.Т., Прохорова Л.І., Ткаченко І.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах Збройних сил України: [посіб. для фахівців бюдж. військ. частин, установ та орг. Збройних Сил України] / [О.І. Ворона, Р.Т. Джога, Л.І. Прохорова, І.Т. Ткаченко]; під ред І.Ю. Марко. – К.: Знання України, 2004. – 508 с.
3. Джога Р.Т. Облік у бюджетних установах: [підручник] / [Р.Т. Джога, Л.М. Сідельник, М.В. Дунаєва]. – К.: КНЕУ, 2006. – 480 с.
4. Ворона О.І., Джога Р.Т., Ткаченко В.В., Іванов Г.О., Рихтюк В.Л. Облік військового майна у Збройних Силах України: [посіб. для фахівців бюдж. військ, частин, установ та орг. Збройних Сил України] / [О.І. Ворона, Р.Т. Джога, В.В. Ткаченко, Г.О. Іванов, В.Л. Рихтюк]. – К.: Знання України, 2005. – 512 с.
5. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ: Наказ Міністерства фінансів України. – 2013. – 26 червня. – № 611.
6. Панкевич Л., Зварич М., Бойко Р., Лучечко Л. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / [Л. Панкевич, М. Зварич, Р. Бойко, Л. Лучечко]. – Львів: Аверс, 2002. – 316 с.
7. Закон України від 21.09.1999 р. № 1076-XIV «Про господарську діяльність у Збройних силах України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1076-14.
8. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/byudzhetnij_kodeks_ukraini.htm
9. Положення «Про військове (корабельне) господарство Збройних Сил України»: Наказ міністра оборони України № 300 від 16.07.1997 р. –Х.: ХВУ, 1998. – 248 с.

УДК 657.625

Харламова Е.В.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансово-экономической безопасности, учета и аудита
Харьковского национального университета городского хозяйства
имени А.Н. Бекетова

КОНВЕРГЕНЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ФОРМ МСФО-ОТЧЕТНОСТИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

CONVERGENCE OF NATIONAL FORMS OF STATEMENTS UNDER THE IFRS AND INTERNATIONAL STANDARDS REQUIREMENTS

АННОТАЦИЯ

В статье проведен критический анализ НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности». Установлено, что с принятием НП(С)БУ 1 наиболее явные разногласия устранены, тенденции сближения требований НП(С)БУ и МСФО прослеживаются. Выявлена недостаточная степень конвергенции форм финансовой отчетности, используемых украинскими составителями МСФО-отчетности, и требований МСФО к ним, что создает угрозу для аудиторского подтверждения достоверности отчетности и ее соответствия требованиям МСФО.

Ключевые слова: НП(С)БУ, МСФО, финансовая отчетность, конвергенция, аудит.

АНОТАЦІЯ

У статті проведено критичний аналіз НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Встановлено, що з прийняттям НП(С)БО 1 найбільш явні розбіжності усунені, тенденції зближення вимог НП(С)БО та МСФЗ простежуються. Виявлено недостатню ступінь конвергенції форм фінансової звітності, використовуваних українськими укладачами МСФЗ-звітності, та вимог МСФЗ до них, що створює загрозу для аудиторського підтвердження достовірності звітності та її відповідності вимогам МСФЗ.

Ключові слова: НП(С)БО, МСФЗ, фінансова звітність, конвергенція, аудит.

ANNOTATION

Critical analysis of the NP(S)A 1 «General Requirements to Financial Statements» was carried out. There was determined that the most obvious differences were resolved after the NP(S)A 1 adoption and requirements of the NP(S)A and the IFRS are getting more consentient. There was found out insufficient level of convergence of financial statement forms used by Ukrainian drafters of statements under the IFRS and requirements of the IFRS thereto what may result in non-confirmation of statements authenticity by auditors and non-conformance to the IFRS requirements.

Keywords: NP(S)A, IFRS, financial statements, convergence, audit.

Постановка проблемы. Утверждение первого Национального положения (стандарта) бухгалтерского учета «Общие требования к финансовой отчетности» (далее – НП(С)БУ 1) приказом Министерства финансов Украины от 07.02.2013 г. № 73 [1] свидетельствует о том, что процесс их пересмотра и приведения к виду, не противоречащему международным стандартам финансовой отчетности (далее – МСФО) получил новый импульс. Именно такое требование содержится в ст. 1 Закона Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 16.07.99 г. № 996-XIV [2] (далее – Закон о бухучете). По мнению автора, принятие НП(С)БУ 1 актуализирует научно-практическую задачу, суть которой заключается в установлении степени конвергенции (сближения) национальных форм финансовой МСФО-отчетности с требованиями международных стандартов финансовой отчетности.

Анализ последних исследований и публикаций. Научно-практические аспекты соответствия национальных форм финансовой отчетности требованиям МСФО являются предметом исследований широкого круга специалистов, среди которых К. Безверхий [3], В. Воськало [4], В. Богаченко [5], О. Даниленко [6], Н. Катеринец [7] и др.

Критический анализ законодательных изменений относительно финансовой отчетности предприятия в связи с принятием НС(П)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности» проведен М. Тымоць [8], которая делает вывод о том, что внесенные изменения в структуру финансовой отчетности повышают качество учетной информации, приближают ее к требованиям международных стандартов, однако существенно ограничивают информационное обеспечение финансового анализа.

В.В. Маликовым и Т.В. Ковалевой [9] рассмотрены особенности составления финансовой отчетности отечественными предприятиями по НП(С)БУ 1, выявлены положительные и отрицательные стороны этого процесса, в результате чего был сделан вывод о том, что НП(С)БУ предоставляет составителям финансовой отчетности меньше свободы для профессионального суждения, нежели МСФО.

Анализ форм финансовой отчетности, предусмотренных НП(С)БУ 1, проведен Е. Пархоменко и М. Владимирской [10], которые утверждают, что при грамотном ведении бухгалтерского учета и достаточном уровне автоматизации учетной системы у компании не должно возникнуть большого количества трудностей при переходе на МСФО и сдаче отчетности. Аналогичный вывод делает и В.П. Фурса по результатам исследования новых форм финансовой отчетности [11].

Выделение ранее нерешенных частей общей проблемы. Соответствие национальных форм финансовой отчетности требованиям МСФО

проанализировано И. Данилюк и Н. Зорий [12], хотя выявленные несоответствия носят фрагментарный характер и требуют более углубленного изучения. В связи с этим, по авторскому мнению, нерешенной остается проблема выявления существующих различий требований МСФО и национальных форм МСФО-отчетности с целью дальнейшей их конвергенции.

Цель статьи состоит в выявлении степени конвергенции форм финансовой отчетности, используемых украинскими составителями МСФО- отчетности, и требований МСФО к ним, что имеет существенное влияние на возможность аудиторского подтверждения МСФО-отчетности украинских компаний, вынужденных лавировать между требованиями национального законодательного поля и МСФО.

Изложение основного материала исследования. Обратившись к истории национальных учетных стандартов, можно вспомнить, что, когда они впервые создавались, не существовало международных стандартов ***финансовой отчетности***. Действовали только международные стандарты ***бухгалтерского учета***. Поэтому вполне объяснимы были и названия украинских стандартов. Но мировая бухгалтерская практика говорит о необходимости регулирования не бухгалтерского учета, а именно финансовой отчетности. В связи с этим принимаемые уже более десяти лет международные стандарты носят название МС**ФО**, а не МС**БУ**. Суть не только и не столько в названии, сколько в подходах к регулированию, в той самой «философии» международной отчетности. К сожалению, процесс пересмотра украинских учетных стандартов снова пошел по пути регулирования учета, а не отчетности, назвав первый Национальный стандарт вновь ***стандартом бухгалтерского учета, а не финансовой отчетности***. Хотя содержательно НП(С)БУ 1 [1] касается исключительно представления финансовой отчетности.

В приложении 1 к НП(С)БУ 1 [1] приведены четыре формы финансовой отчетности, которые должны подавать все украинские предприятия (кроме банков и бюджетных учреждений), независимо от того, МСФО или П(С)БУ являются концептуальной основой составления финансовой отчетности. Утвержденный комплект форм финансовой отчетности имеет так называемый ***«мозаичный»*** характер. Он проявляется в дополнительном приложении № 3 к НП(С)БУ 1 [1]. В нем содержится перечень (набор) статей с соответствующими названиями и кодами строк, которые могут быть по желанию составителя отчетности внесены в сами формы. А строки (статьи) из числа обязательных, по которым нет информации к раскрытию, в окончательных формах можно не приводить (т. е. не следует вписывать строки с прочерками). При этом не стоит забывать о принципе последовательности предоставления финансовой отчетности и сопоставимости ее показателей за смежные периоды. Данное нововведение свидетельствует о некоторой либерализации финансовой отчетности.

Особое указание НП(С)БУ 1 содержит для составителей МСФО-отчетности. Такие предприятия в составе первой годовой финансовой отчетности по МСФО должны в Отчете о финансовом положении привести информацию на начало и конец отчетного периода, а также на дату перехода на МСФО (п. 11 р. II). С практической точки зрения важно обратить внимание, что требование МСФО 1 «Первое применение Международных стандартов финансовой отчетности» [13] к составу первой финансовой отчетности по МСФО в НП(С)БУ 1 попало лишь частично, исключительно относительно предоставления Отчета о финансовом положении на три даты. В соответствии с §21 МСФО 1 [13], на который ссылается НП(С)БУ 1 [1], требует, чтобы первая финансовая отчетность по МСФО содержала, помимо минимум трех отчетов о финансовом состоянии:

– два отчета о совокупных доходах;

– два отдельных отчета о прибылях и убытках (если их подают);

– два отчета о движении денежных средств;

– два отчета об изменениях в собственном капитале;

– соответствующие примечания, включающие сравнительную информацию.

Вместе с тем следует обратить внимание на тот факт, что требования МСФО не предполагают сокращенного комплекта форм отчетности. Поэтому для соответствия МСФО предприятия должны составлять полный комплект финансовой отчетности, состоящий из четырех форм и примечаний к ней. А поскольку, в соответствии с ч. 1 ст. 13 Закона о бухгалтерском учете [2] предприятиям необходимо составлять промежуточную отчетность, чтобы она соответствовала МСФО (в частности, МСБУ 34 «Промежуточная финансовая отчетность» [14]), по мнению автора, следует все же составлять полный комплект финансовой отчетности, если впоследствии предприятие рассчитывают получить аудиторское заключение о соответствии их отчетности МСФО.

В результате принятия НП(С)БУ 1 составители МСФО-отчетности не получили собственных форм, и «галочки» так и остались для идентификации отчетности, составленной на различных концептуальных основах (НП(С)БУ или МСФО). Не предусмотрены, как и ранее, графы для ссылки на примечания, в которых детализируют статьи финансовой отчетности. При отсутствии таких граф предприятие не сможет выполнить требование §113 МСБУ 1 «Представление финансовой отчетности» [15], согласно которому ***к каждой статье***, представленной в отчете о финансовом положении, отчете о прибыли или убытках и прочем совокупном доходе, отдельном отчете о прибылях и убытках (если предоставляется), отчете об изменениях в собственном капитале и отчете о движении денежных средств, предприятие должно ***делать***

ссылки на любую связанную с ней информацию в Примечаниях. В утвержденных формах реализовать данное требование невозможно.

Несмотря на то что МСФО не регламентируют степень округления данных финансовой отчетности, НП(С)БУ 1 [1] все-таки настаивает на тысячах гривен без десятичных знаков.

Исходя из поставленных целей, логичным представляется анализ каждой формы финансовой отчетности на предмет выявления степени их конвергенции требованиям МСФО.

Баланс (Отчет о финансовом положении)

Двойное название отчета не противоречит требованиям международных стандартов, поскольку, согласно §10 МСБУ 1 [15], предприятие может использовать другие названия для отчетов, нежели те, которые предлагает сам стандарт. Так что предприятие вправе выбрать любое из вышеприведенных названий отчета.

Из содержания самого Отчета о финансовом положении можно сделать вывод, что его наполнение существенно не приблизилось к требованиям МСФО. Различие в подходах к составлению Баланса, выдвигаемых МСФО и П(С)БУ, в некоторых аспектах не устранено. Отдельные строки так и остались без изменений, несмотря на их несоответствие требованиям МСФО. Например, в МСФО нет такого отдельного объекта учета, как незавершенные капитальные инвестиции. Тем не менее, в утвержденных формах эти объекты представлены отдельной статьей (строка 1005) вместо того, чтобы войти в состав основных средств, как это и предполагает МСБУ 16 «Основные средства» [16].

Отдельное представление износа (накопленной амортизации) не является обязательным требованием МСФО для раскрытия в самом Отчете о финансовом положении. Эти строки достаточно раскрыть (детализировать с указанием износа) в Примечаниях к строкам 1000 «Нематериальные активы» и 1010 «Основные средства». Исходя из МСФО, предприятия ***могут*** показать как основные средства, так и нематериальные активы либо одной строкой по остаточной стоимости (первоначальная, уменьшенная на износ, раскрыв эти показатели в Примечаниях), либо двумя строками (первоначальная стоимость отдельно и начисленный износ в скобках отдельно). То есть, согласно МСФО, у предприятия есть альтернатива в подаче основных средств и нематериальных активов. Однако обязательные строки для отражения износа (накопленной амортизации) лишают предприятия возможности воспользоваться ею.

Также следует обратить внимание, что представление текущей дебиторской задолженности более или менее соответствует МСФО-требованиям, поскольку выделены отдельно торговая дебиторская задолженность, дебиторская задолженность по расчетам и по налогу на прибыль.

Статья оборотных активов «Расходы будущих периодов» с точки зрения МСФО должна рассматриваться как авансы выданные, поэтому ее отдельное представление для составителей МСФО-отчетности неуместно.

К сожалению, правая часть Отчета о финансовом положении носит несуществующее в МСФО название «Пассивы». Исходя из МСФО, правая часть баланса должна называться «Капитал и обязательства», чтобы хоть в части названия соответствовать МСФО.

Среди строк капитала вместо статьи «Акционерный капитал» предусмотрена статья «Зарегистрированный капитал», а это означает, что данный показатель финансовой отчетности должен соответствовать учредительным документам. А любые его изменения должны отражаться в других строках. На этапе обсуждения комментируемой формы предлагалось в раздел «Капитал» ввести статью «Прочие элементы капитала», так как некоторые элементы капитала, возникающие в связи с применением МСФО, нельзя отнести ни к одному из представленных в ней компонентов капитала (например, часть капитала, возникшая в связи с корректировками на гиперинфляцию, долевой компонент конвертируемых облигаций и т. п.). Однако такой статьи в балансе так и не предусмотрено.

Для отражения изъятого и неоплаченного капитала было бы целесообразнее использовать применяемый в МСФО термин «казначейские акции», т. е. выпущенные акции, но не оплаченные владельцами или выкупленные у них.

В обязательствах и обеспечениях на один раздел стало меньше. Так, в формах финансовой отчетности НП(С)БУ 1 [1] нет раздела «Обеспечения расходов и платежей», что в целом приближает Отчет о финансовом положении к требованиям МСФО. Но этого явно недостаточно, чтобы достичь поставленных целей.

Как и прежде, в составе долгосрочных обязательств и обеспечений присутствует статья «Целевое финансирование», хотя такого понятия в МСФО нет. Если подразумевается отражение в данной строке долгосрочной части государственных грантов, учитываемых по МСБУ 20 «Учет государственных грантов и раскрытие информации о государственной помощи» [17], то это скорее долгосрочная часть отложенных доходов (доходов будущих периодов), а такая строка в долгосрочных обязательствах отсутствует, что создает определенные сложности для составителей финансовой МСФО-отчетности.

Появление объединяющей статьи «Долгосрочные обеспечения» (строка 1520) открывает предприятиям пути для создания гарантийных резервов, резервов под реструктуризацию и других резервов и обеспечений, предусмотренных МСБУ 37 «Обеспечения, условные обязательства и условные активы» [18].

В текущих обязательствах кредиторская задолженность делится на товарную, расчетную, в т. ч. по налогу на прибыль, что в целом соответствует требованиям МСФО. В текущих обязательствах предусмотрено отдельное отражение кредиторской задолженности перед фон-

дами социального страхования. С точки зрения МСФО расчеты с фондами социального страхования и расчеты по оплате труда представляют собой единую статью «расчеты с персоналом».

Одним из наиболее существенных достижений в конвергенции национального Отчета о финансовом положении и требований МСФО стало признание и выделение отдельной строки для текущих обеспечений (строка 1660). В ней следует отражать обеспечения на оплату отпусков с начислениями или иные текущие обеспечения по выплатам персоналу.

Важно обратить внимание на статью «Доходы будущих периодов» (строка 1665) в той связи, что она может иметь как текущую, так и долгосрочную компоненты. Однако для долгосрочной компоненты доходов будущих периодов (отложенных доходов) отдельной строки не предусмотрено. При ее возникновении снова придется включать такие суммы в прочие долгосрочные обязательства (строка 1515).

Анализ новой формы Отчета о финансовом положении, идея которой заключалась в либерализации для целей МСФО-отчетности, показал, что существенных перемен не произошло, универсальной формы не получилось, а к МСФО она хоть и приблизилась, но не так значительно.

Отчет о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе)

Согласно актуальной редакции МСБУ 1 [15] данный отчет называется «Отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе», так что новое название формы «устарело» изначально. Но, как отмечалось выше, МСБУ 1 [15] разрешает использовать иные названия, нежели приведенные в самом стандарте, поэтому правомерно считать, что противоречия НП(С)БУ 1 [1] и МСБУ 1 [15] в данном вопросе несущественны.

МСБУ 1 [15] предполагает альтернативы в подаче финансовых результатов: либо единый отчет о прибыли и убытках, либо два отчета (отдельно о прибыли и убытках и отдельно о прочем совокупном доходе). Не вдаваясь в тонкости перевода (прибыль или доход), о чем уже неоднократно сказано и написано, а также в хитросплетения строк рассматриваемой формы, правомерно констатировать, что новая форма – это «безальтернативный гибрид» предоставления финансовых результатов: единый отчет из двух отдельных разделов.

Несомненный позитив пересмотра формы по предоставлению финансовых результатов видится в отказе от статьи «Доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)», т. е. от дохода, включающего НДС и другие косвенные налоги. Это позволяет выполнить требования МСБУ 18 «Выручка» [19] и не показывать в Отчете о финансовых результатах поступления, не являющиеся доходами.

Унифицированная форма не позволяет также использовать право альтернативного представления расходов, исходя из их функции (постатейно) или характера (поэлементно), что явно не соответствует МСФО.

Подход к представлению прочих совокупных доходов изначально выглядит устаревшим, поскольку не позволяет выполнить актуальное требование МСБУ 1 [15] отдельного представления прочих совокупных доходов, которые могут быть реклассифицированы в будущем в прибыль/убыток, и те, которые не подлежат такой реклассификации. Аналогичная проблема присуща и представлению налога на прибыть с прочих совокупных доходов, который также подлежит раздельному отражению по тому же признаку (т. е. по возможности реклассификации в прибыль/убытки).

Раздел III «Элементы операционных расходов» представляется неуместным в рассматриваемой форме, поскольку все расходы, классифицированные по функции (т. е. постатейно), в Примечаниях должны быть раскрыты с выделением как минимум материальных затрат, расходов на персонал (включая социальные взносы) и амортизации. То есть административные, сбытовые, прочие операционные расходы требуют такого раскрытия в Примечаниях отдельно по каждой статье, а не в целом.

Прямое противоречие МСФО возникает при требовании раскрыть информацию о дивидендах на акцию в Отчете о финансовых результатах. Согласно МСБУ 1 [15], следует раскрывать этот показатель либо в Отчете об изменениях в собственном капитале, либо в Примечаниях, но никак не в Отчете о финансовых результатах.

Таким образом, главным результатом процесса приведения Отчета о финансовых результатах к виду, не противоречащему МСФО, стало введение показателя общей совокупной прибыли и исключение статей чрезвычайных доходов и расходов. По иным аспектам противоречия не устранены.

Отчет о движении денежных средств

Анализируя степень конвергенции Отчета о движении денежных средств требованиям МСФО можно сделать вывод о том, что это единственный отчет, в котором право выбора альтернативных методов представления (прямой и косвенный) сохранено, что соответствует требованиям МСФО. Хотя жестко регламентируемые строки Отчета о движении денежных средств ограничивают право предприятий на раскрытие существенных сумм, исходя из профессионального суждения.

Как и в других формах отчетности, в Отчете о движении денежных средств встречаются категории, отсутствующие в МСФО. Например, целевое финансирование, отчисления на социальные мероприятия (которые по МСФО входят в выплаты персоналу), финансовые инвестиции и т. п.

Унифицированной формой ограничено право альтернативного представления процентов и дивидендов, которые могут быть отнесены финансовыми компаниями и обычными предприятиями совершенно к разным видам деятельности.

Отчет о собственном капитале

Существенное несоответствие Отчета о собственном капитале требованиям МСФО проявляется в отсутствии сопоставимой информации за предыдущий период. Сопоставимость – одна из главнейших качественных характеристик финансовой отчетности. Для соответствия МСФО необходимо составлять два отчета о собственном капитале в составе финансовой отчетности для обеспечения сопоставимости данных (п. 10 р. II НП(С)БУ 1 [1]).

Рассматриваемая форма Отчета о собственном капитале не соответствует §106 МСБУ 1 [15], который требует раскрывать показатель общей совокупной прибыли, а не отдельно чистую прибыль (убыток) за отчетный период и прочий совокупный доход за отчетный период, как по НП(С)БУ 1 [1].

Как и по другим формам, жесткая регламентация граф и строк не позволяет вводить дополнительные элементы капитала, которые могут возникнуть у составителей МСФО-отчетности, а также дополнительные строки, например, «Реклассификации элементов капитала». Кроме того, как уже отмечалось выше, показатель дивидендов на акцию должен быть приведен именно в Отчете о собственном капитале или в Примечаниях (§107 МСБУ 1 [15]), но в рассматриваемой форме он не предусмотрен.

Примечания к финансовой отчетности

НП(С)БУ 1 [1] Примечания к финансовой отчетности отнесены к ее обязательным компонентам (п. 1 р. II) финансовой отчетности. Его требования к раскрытию учетной политики в составе финансовой отчетности достаточно ограничены. Но само упоминание уже приближает требования НП(С)БУ 1 к нормам МСФО. Для соответствия новым требованиям в Примечаниях к финансовой отчетности необходимо раскрывать и учетную политику. По мнению автора, в данной ситуации целесообразно обратиться к МСБУ 1 [15], из которого можно получить более детальную информацию о раскрытии учетной политики.

НП(С)БУ 1 [1] требует раскрывать дату утверждения финансовой отчетности, но специального места в формах для этого не предусмотрено. Из чего следует логичный вывод о том, что такая информация приводится в Примечаниях.

Недостаточно раскрыты вопросы формирования Примечаний, как в НП(С)БУ 1 [1], так и в МСФО в целом. Если обратиться к НП(С)БУ 1 [1], то указанный в нем перечень раскрытий, касающихся исключительно капитала и денежных средств, наталкивает на мысль, что этим и ограничивается состав Примечаний. Следует учитывать, что помимо описанных в НП(С)БУ 1 [1], для соответствия МСФО Примечания должны содержать информацию об основе подготовки финансовой отчетности и о конкретных учетных политиках; раскрывать информацию, требуемую МСФО и которой нет в финансовой отчетности; предоставлять информацию, которая отсутствует в финансовой отчетности, но уместна для ее понимания.

Выводы. Проведя анализ степени конвергенции форм финансовой отчетности, используемых украинскими составителями МСФО-отчетности, и требований МСФО к ним, обоснованным представляется вывод о том, что наиболее явные разногласия устранены, тенденции сближения требований НП(С)БУ и МСФО прослеживаются. Тем не менее, регламентированные НП(С)БУ 1 формы финансовой отчетности, используемые украинскими составителями МСФО-отчетности, не удовлетворяют в полной мере требованиям МСФО, что порождает конфликт законодательных норм. Украинские составители МСФО-отчетности обязаны использовать формы, регламентированные НП(С)БУ 1, в которых невозможно в полной мере выполнить требования МСФО, что создает дополнительную угрозу для аудиторского подтверждения достоверности отчетности и ее соответствия требованиям МСФО.

Дальнейшие исследования представляется целесообразным направить на выявление путей устранения несогласованности отдельных требований НП(С)БУ 1 и МСФО, а также либерализацию формата отчетности для украинских составителей МСФО-отчетности не в ущерб интересам государственной статистики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
3. Безверхий К.В. Деякі питання порядку складання вітчизняної фінансової звітності підприємств в контексті законодавчих змін / К.В. Безверхий, Т.В. Бочуля // Облік і фінанси. – 2013. – № 3(61). – С. 26–28.
4. Воськало В.І. Зміни у фінансовій звітності: підвищення якості та гармонізація із міжнародними стандартами / В.І. Воськало, Н.М. Воськало // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.10. – С. 175–180.
5. Богаченко В. За І-й квартал 2013 року нові форми фінансової звітності / В. Богаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: http://business-territory.com/blogs/za-i%E2%80%93i-kvartal-2013-roku-novi-formi-finansovoї-zvitnosti.
6. Даниленко О. Законодавчі новації-2013 / О. Даниленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economist.net.ua/? q=node/317.
7. Катеринець Н. Нова фінзвітність за І квартал 2013 року / Н. Катеринець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dtkt.com.ua/show/1bid05724.html.
8. Тимоць М.В. Вплив нових форм фінансової звітності на оцінку фінансового стану підприємств / М.В. Тимоць // Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського універ-

ситету права імені Короля Данила Галицького. – 2014. – Вип. 9. – С. 258–262.
9. Маліков В.В. Аналіз форм фінансової звітністі в контексті НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до звітності» / В.В. Маліков, Т.В. Ковальова. // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 66(1039). – С. 169–174.
10. Пархоменко О. Фінзвітність: спроба зблизити НП(С)БО та МСФЗ / О. Пархоменко, М. Владімірська. // Баланс. – 2013. – № 24(1271) – С. 25–27.
11. Фурса В.П. Фінансова звітність: актуальні питання зближення НП(С)БО та МСФЗ / В.П. Фурса // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія «Економічні науки». – 2013. – Вип. 4. – С. 323–328.
12. Данилюк І. Фінансова звітність: аналіз вимог міжнародних стандартів та подальші напрями адаптації національної системи обліку до МСФЗ / І. Данилюк, Н. Зорій // Галицький економічний вісник – Тернопіль: ТНТУ, 2014. – Т. 44. – № 1. – С. 125–130.
13. Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 (МСФЗ 1) «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_004.
14. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 34 (МСБО 34) «Проміжна фінансова звітність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_049.
15. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
16. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
17. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 20 (МСБО 20) «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_041.
18. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 (МСБО 37) «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_051.
19. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18) «Виручка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_025.

УДК 631.162:349.412

Ціцька Н.Є.
кандидат економічних наук
в. о. доцента кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Львівського національного аграрного університету

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

CURRENT ISSUES OF ACCOUNTING THE AGRICULTURAL LAND

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено економічну сутність і особливості земель сільськогосподарського призначення як об'єкта бухгалтерського обліку. Доведено необхідність відображення в обліку та у бухгалтерській звітності земельного капіталу. Узагальнено основні підходи оцінки земельних ділянок та вказано на необхідність врахування їх якості.

Ключові слова: земля, земельна ділянка, землі сільськогосподарського призначення, облік землі, оцінка землі.

АННОТАЦИЯ

В статье отражена экономическая сущность и особенности земель сельскохозяйственного назначения как объекта бухгалтерского учета. Доказана необходимость отражения в учете и в бухгалтерской отчетности земельного капитала. Обобщены основные подходы оценки земельных участков и указано на необходимость учета их качества.

Ключевые слова: земля, земельные участки, земли сельскохозяйственного назначения, учет земли, оценка земли.

ANNOTATION

Economic essence and features of agricultural land as an object of accounting are reflected. The necessity of accounting and reporting of land capital. Basic approaches of estimation of lot lands are generalized and indicated on the necessity of account of their.

Keywords: land, plot of land, agricultural land, land accounting, land estimation.

Постановка проблеми. Усім, хто живе на землі, вона дуже добре відома як годувальниця. Але, що ми знаємо про землю як засіб виробництва, який у наш час стає товаром, що купується і продається, яким, до речі, необхідно не тільки ефективно користуватися, але і навчитися вміло обліковувати господарські операції, пов'язані з цим специфічним товаром?

Із вступом України на шлях незалежного розвитку розпочались реформи у всіх сферах суспільного життя. Надзвичайно важливі і глобальні зміни пройшли у площині питань, які пов'язані із питаннями власності, ринку, оренди та оцінкою землі, а також земельними відносинами в сільськогосподарських підприємствах.

Питання ринку землі у всі часи було важливим, складним, маловисвітленим у нормативно-правових, наукових чи спеціальних джерелах інформації. Особливо актуальним земельне питання є сьогодні, адже відбулася земельна реформа, існують різні форми власності на землю, змінилися землевласники.

Саме тому необхідним для всіх підприємств АПК є впровадження в практику такої організації бухгалтерського обліку, яка б забезпечила необхідною, точною, своєчасною та достовірною інформацією всіх споживачів про кількість, якість й стан використання земельного фонду, що знаходиться у підприємств на правах власності чи користування.

Метою бухгалтерського обліку земельних ділянок є надання відомостей про землю, необхідних для зовнішніх користувачів з метою інвестицій, для покращення земельних угідь і внутрішніх користувачів для прийняття управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням ефективного використання земель України [10]. Важливими проблемними питаннями є облік і контроль раціонального використання земельних угідь як власних, так і тих, що знаходяться в оперативній оренді, у фінансовій оренді, під заставою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами земельних ресурсів та земельних відносин займається ряд видатних українських вчених і спеціалістів. Зокрема, ці питання досліджують П.Т. Саблук, А.М. Третяк, С.М. Рибак, Ю.Я. Лузан, О.М. Шпичак. Питання бухгалтерського обліку землі знайшли відображення в наукових працях Ф.Ф. Бутинця, М.Я. Дем'яненка, Г.Г. Кірейцева, Л.К. Сука, В.М. Жука, Ю.М. Осадчої, Н.М. Ткаченко та інших вчених-економістів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на великі теоретичні розробки та практичні досягнення у сфері земельних відносин, все ж існує наявність неврегулюваних питань щодо відображення в обліку основного земельного капіталу сільськогосподарських формувань та його оцінки.

Мета статті полягає у висвітленні сутності землі як об'єкта бухгалтерського обліку, дослідженні основних проблемних питань обліково-аналітичного забезпечення зарахування земельних ділянок на баланс сільськогосподарських підприємств із врахуванням їх якості, аналізі та узагальненні основних підходів до оцінки земельних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави. У сільськогосподарському виробництві земля є найважливішим господарським засобом, без якого неможливий процес виробництва. За даними земельного обліку, загальна площа сільськогосподарських угідь на початок 2014 р. становила 41,5 млн. га (69% території України, з

урахуванням території Автономної Республіки Крим та м. Севастополь), з яких 32,5 млн. га – площа ріллі [9].

Визначення земель сільськогосподарського призначення міститься у пункті 14.1.76 Податкового кодексу [7] та ст. 22 Земельного кодексу [3]. Відповідно до цих законодавчих актів, сільськогосподарські землі це землі, надані:

– для виробництва сільськогосподарської продукції;

– здійснення сільськогосподарської науково-дослідної та навчальної діяльності; розміщення відповідної виробничої інфраструктури, у тому числі інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції, або призначені для цих цілей.

До земель сільськогосподарського призначення належать:

а) сільськогосподарські угіддя (рілля, багаторічні насадження, сіножаті, пасовища та перелоги);

б) несільськогосподарські угіддя (господарські шляхи і прогони, полезахисні лісові смуги та інші захисні насадження, крім тих, що віднесені до земель лісогосподарського призначення, землі під господарськими будівлями і дворами, землі тимчасової консервації тощо).

Організовуючи бухгалтерський облік земельних ділянок на підприємствах, слід враховувати особливості землі як об'єкта бухгалтерського обліку (рис. 1).

Для цілей бухгалтерського обліку земля визнається активом та відноситься до складу основних засобів підприємства, де її класифіковано на два відокремлених елементи: земельні ділянки та капітальні витрати на поліпшення земель. Облік цих активів здійснюється відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби».

Крім цього, відповідно до Земельного кодексу України [3], суб'єкти земельних відносин, до яких належать і юридичні особи, можуть мати право власності на землю, тобто право володіти, користуватися і розпоряджатися земельними ділянками (п. 1 ст. 78 ЗКУ) та право користування землею (глава 15 ЗКУ), що може бути постійним, тобто без обмеження строку та тимчасовим – за договором оренди. В даному випадку право користування земельною ділянкою відображається як право користування майном і як об'єкт бухгалтерського обліку виступає у складі нематеріальних активів і регламентується П(С)БО 8 «Нематеріальні активи».

Постановка земельних угідь на баланси сільськогосподарських формувань вимагає чіткого та достовірного інформаційно-облікового забезпечення. Першою суттєвою проблемою на шляху правильної організації бухгалтерського обліку землі в сільськогосподарських підприємствах є достовірність даних про кількість земельних угідь за їх видами.

Тому важливим, на нашу думку, кроком у вирішенні даного питання є обов'язкове проведення інвентаризації земель сільськогосподарського призначення у всіх сільськогосподарських формуваннях. Відповідно до пункту 1.4 Методичних рекомендацій з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, розрахунків та незавершеного виробництва сільськогосподарських підприємств [6], рекомендується здійснювати інвентаризацію необоротних активів, в т. ч. і земельних ділянок, один раз на три роки в розрізі видів сільськогосподарських угідь: рілля, пасовища, сіножаті, ліси, водойми, землі запасу тощо, з одночасною перевіркою наявності установчих документів, договорів оренди, прав власності або сертифікатів та інших документів, що засвідчують право власності чи користування земельними ділянками.

Проте слід зауважити, що таких термінів і таких умов на практиці ніхто не дотримується, а проводять інвентаризацію формально, лише на папері. Одночасно, на нашу думку, в ході проведення інвентаризації слід враховувати і їх якість, тобто, крім придатних земель для сільськогосподарського виробництва, виділяти особливо цінні землі, вказувати малопридатні, непридатні землі під сільськогосподарські угіддя, порушені землі. Результати проведених інвентаризацій необхідно відображати у формах річної фінансової звітності, додатках до річної фінансової звітності, у формах статистичного спостереження, зміст яких доцільно розширити і конкретизувати рядом показників. Звичайно, всі ці заходи вимагають значних фінансових затрат і витрат часу. Щоб якось ці витрати зменшити, до проведення інвентаризаційних робіт доцільно залучати студентів випускних курсів аграрних вузів спеціальностей «Облік і аудит», «Землевпорядкування», «Екологія».

В Україні сільськогосподарські землі, згідно законодавства, можуть використо-

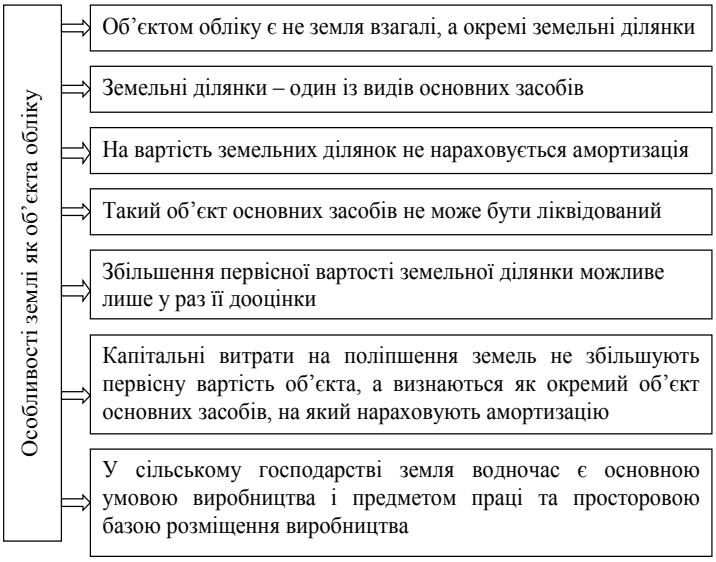


Рис. 1. Особливості землі як об'єкта бухгалтерського обліку

Таблиця 1

Середня вартість 1 га сільськогосподарських угідь у світі, 2014 р.

Країна	Англія	Франція	США	Польща	Болгарія	Росія	Україна
Ціна 1 га сільськогосподарських земель, тис. дол. США	17,1	12,5	11	6,6	3,1	0,8	0,5

Джерело [4]

вуватися лише на умовах операційної оренди. Не дивлячись на те що в Україні діє мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення, земля, як і будь-який інший економічний актив, повинна бути достовірно оцінена. Оцінка землі знаходить своє відображення в бухгалтерському обліку не лише при безпосередньому здійсненні цивільно-правових угод, пов'язаних із земельними ділянками в ринковому середовищі (купівлі-продажу, передачі в оренду, успадкуванні, зарахуванні до статутного капіталу, примусовому вилученні), а й під час обрахунку податку на землю, при визначенні загальної вартості об'єкта нерухомості – будівлі з земельною ділянкою, при обчисленні втрат і збитків у разі встановлення сервітутів, у разі формування інвестиційної політики та реорганізації сільськогосподарського підприємства, у випадку економічного обґрунтування ефективного і раціонального використання земельних ділянок, при страхуванні об'єктів нерухомості, додатковій емісії акцій, на випадок проведення процедури банкрутства та ліквідації підприємства. Саме тому грошова оцінка має стати підсумковим етапом комплексу техніко-економічних заходів щодо оцінки засобів підприємства, який дасть змогу з достатнім ступенем вірогідності встановити ціну землі певної якості [1]. Оціночна вартість землі на сьогоднішній день визначається за установленою методикою вартісної оцінки земель з урахуванням коефіцієнтів її функціонального використання. Таку оцінку проводять експерти з питань оцінки земельної ділянки. На сьогодні є три методики:

1) Методика нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів, затверджена постановою КМУ від 23.03.95 р. № 213;

2) Методика нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів), затверджена постановою КМУ від 23.11.2011 р. № 1278;

3) Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок, затверджена постановою КМУ від 11.10.2002 р. № 1531.

У таблиці 1 здійснено порівняння вартості землі в Україні та країнах світу, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції.

Дані таблиці свідчать, що незважаючи на високі ґрунтові якості землі і сприятливі для виробництва сільськогосподарської продукції кліматичні умови, середня вартість 1 га сільськогосподарських угідь у нашій державі є однією з найнижчих у світі.

Наступною і дуже важливою проблемою, яка повстає перед обліком землі і земельних відносин, є удосконалення нормативно-правової бази даної ділянки обліку, яка б була чіткою, зрозумілою і доступною в першу чергу для аграріїв-практиків. Ми поділяємо думку вчених-економістів про необхідність розробки і введення в дію національного стандарту з обліку землі і земельних відносин в сільськогосподарських формуваннях, який обов'язково має враховувати специфіку сільськогосподарського виробництва, з поєднанням передового зарубіжного і особливостями національного досвіду. Цей правовий акт повинен включати, як економічну так і екологічну підсистеми.

Висновки. Отже, особливим об'єктом бухгалтерського обліку необоротних активів виступають земельні ділянки. Проте, як показали проведені дослідження, постановка земельних ділянок на баланс підприємств АПК не має системи чіткого та достовірного інформаційно-аналітичного забезпечення. Інформаційна база, що існує сьогодні, недосконала і не відпрацьована; не розроблено нормативно-правові акти, первинні документи, реєстри синтетичного та аналітичного обліків, які б відображали особливості обліку земельних ділянок, проведення їх оцінки та подальшого відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белінська С.М. Методичні аспекти оцінки земельних ресурсів для цілей бухгалтерського обліку / С.М. Белінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3915.
2. Жук В.М. Обліково-аналітичне забезпечення земельних відносин / В.М. Жук // Агроінком. – 2011. – № 7–9. – С. 116–121.
3. Земельний кодекс України, затверджений Наказом Президента України № 2768-III від 25 жовтня 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: search.ligazakon.ua/l_doc2.../FIN11085.html.
4. Ільчак О.В. Бухгалтерський облік сільськогосподарських земель: вимоги міжнародних стандартів / О.В. Ільчак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://konf.amsfo.com.ua/buxgalterskij-oblik-silskogospodarskix-zemel-vimogi-mizhnarodnix-standartiv/.
5. Мельник Л.Ю. Наукові аспекти ринку земель / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 10–15.
6. Методичні рекомендацій з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, розрахунків та незавершеного виробництва сільськогосподарських підприємств. Міністерство аграрної політики України. Рекомендації № 37-27-12/14023 від 04.12.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: search.ligazakon.ua/l_doc2.../FIN11085.html.

7. Податковий кодекс України, затверджений Наказом Президента України № 2755-VI 2 грудня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27 квітня 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?artid=366774&catid=363499.
9. Сільське господарство України у 2014 році: доповідь Державної служби статистки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.
10. Ткаченко Н.М. Актуальні питання обліку земельних ділянок в умовах різних форм власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/4-Tkachenko.pdf?sequence=1.

УДК 657.471.12:336.711/.713-057

Цятковська О.В.
аспірант кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПРАЦІВНИКАМИ БАНКІВ: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ

FINANCIAL ACCOUNT PAYMENTS TO EMPLOYEES BANKS: CURRENT ISSUES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито основні проблемні питання розрахунків з працівниками банків, а саме організаційні та методичні особливості бухгалтерського обліку. Напрацьовано основні шляхи вдосконалення організації обліку розрахунків з працівниками банків, а саме запропоновано авторську структуру аналітичного рахунку обліку, пропозиції відносно вдосконалення законодавчої бази.

Ключові слова: розрахунки з працівниками, банк, бухгалтерський облік, аналіз, проблемні питання, аналітичний рахунок, єдиний соціальний внесок.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты основные проблемные вопросы расчетов с работниками банков, а именно организационные и методические особенности бухгалтерского учета. Наработаны основные пути совершенствования организации учета расчетов с работниками банков, а также предложена авторская структура аналитического счета учета, предложено конкретное совершенствование законодательной базы.

Ключевые слова: расчеты с работниками, банк, бухгалтерский учет, анализ, проблемные вопросы, аналитический счет, единый социальный взнос.

ANNOTATION

In the article deals of the main issues payments to employees of banks, namely organizational and methodological features of accounting. The author has accumulated the basic ways to improve the organization of accounting payments to employees of banks, namely the structure records of the analytical account and proposals for improving legislation.

Keywords: payments to employees, bank, accounting, analysis, issues, analytical account, the single social contribution.

Постановка проблеми. Бухгалтерський облік розрахунків з працівниками банків посідає одну з ключових позицій загального банківського фінансового обліку. Одним із основних чинників, який визначає дане положення, є часті та зазвичай вагомі зміни у законодавстві. Зміни бувають різними, наприклад: внесення поправок до чинного законодавства, прийняття нормативно-правових актів, які змінюють організацію та методику ведення бухгалтерського обліку. Саме тому управлінці та працівники, що займаються бухгалтерським обліком, нерідко стикаються з різними проблемами, які варто вирішувати шляхом напрацювання пропозицій по вдосконаленню організації та методиці обліку розрахунків з працівниками. Зокрема, необхідно напрацювати структуру аналітичного обліку, посилити організацію обліку розрахунків з працівниками шляхом напрацювання змін до законодавства та дослідження підсумкового обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням методики та організації бухгалтерського обліку розрахунків з працівниками відносно оплати праці присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних авторів, серед яких В.А. Домбровський [2], Т.Г. Мельник [4], М.Я. Остап'юк [5], О.А. Петрик [6], О.Ф. Томчук [11], А.О. Труфен [12], О.В. Цуканова [13], О.Ю. Шоляк [14], Н.В. Шульга [15]. Серед зарубіжних науковців варто виокремити напрацювання У. Петті, Д. Рікардо, А. Смітта, П. Самуельсона, Р. Кене, К. Маркса, Б. Райзберга [3]. Крім того, дослідження наукових робіт та практичної діяльності суб'єктів господарювання свідчать про те, що деякі аспекти обліку розрахунків з працівниками банку є спірним та недостатньо вивченими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Тематичний аналіз фахових видань та практичної діяльності показав, що численні теоретичні та практичні питання організації та методики обліку розрахунків з працівниками банків в умовах гармонізації бухгалтерського обліку в банках з міжнародними стандартами залишаються невирішеними. Зокрема, потребують досліджень організація синтетичного обліку, структура аналітичних рахунків за досліджуваними операціями, організація та методика підсумкового обліку, чим і обумовлена актуальність дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні та посиленні основних шляхів вдосконалення методики та організації бухгалтерського обліку розрахунків з працівниками банків. При цьому необхідно: виокремити та напрацювати структуру аналітичних рахунків; дослідити бухгалтерський фінансовий облік розрахунків з працівниками за допомогою аналізу останніх досліджень та публікацій; напрацювати основні шляхи вдосконалення законодавчого аспекту організації обліку; надати характеристику підсумковому обліку розрахунків з працівниками банків; напрацювати основні шляхи вдосконалення підсумкового обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Синтетичний облік витрат банку здійснюється відповідно до Інструкції НБУ № 280 від 17.06.2004 р. «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України» [9],

Інструкції НБУ № 255 від 18.06.2003 р. «Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України» [10] та на основі Положення про облікову політику банку на рік.

Інформація за операціями по розрахунках з працівниками банку, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на відповідних рахунках бухгалтерського обліку в регістрах синтетичного та аналітичного обліків шляхом подвійного запису їх на взаємопов'язаних рахунках бухгалтерського обліку.

Балансові рахунки, що є рахунками синтетичного обліку, забезпечують одержання інформації про виконання банком господарських операцій та її відображення у фінансовій звітності для зовнішнього та внутрішнього користування.

Облік розрахунків з персоналом здійснюється за рахунками витрат [10]. А саме з використанням 7-го класу «Витрати», розділ 74 «Загальні адміністративні витрати», групи 740 «Витрати на утримання персоналу», а також за рахунками 3-го класу «Операції з цінними паперами та інші активи і зобов'язання» групою 365 «Кредиторська заборгованість за розрахунками з працівниками банку» та групою 355 «Дебіторська заборгованість за розрахунками з працівниками банку» [9].

Інформація по синтетичних рахунках бухгалтерського обліку є підсумковою, а більш детальну інформацію містять рахунки аналітичного обліку. Ураховуючи особливості побудови аналітичних рахунків, банк самостійно визначає власну систему аналітичного обліку, створюючи внутрішній план рахунків та структуру номера аналітичного рахунку.

Аналітичні рахунки містять обов'язкові параметри, визначені окремими вказівками Національного банку України, та необов'язкові, які визначаються внутрішньобанківськими документами. Необов'язкові параметри є рекомендованими для заповнення при організації внутрішнього обліку.

Під час дослідження питання структури аналітичного рахунку бухгалтерського обліку було напрацьовано та запропоновано власну структуру. Саме тому варто надати та охарактеризувати структуру двох основних аналітичних рахунків, які використовуються для обліку нарахування заробітної плати працівникам, відповідно до розробленої структури аналітичного рахунку під час проведення даного дослідження.

3652 П «Нарахування працівникам банку за заробітною платою».

Призначення рахунку: облік нарахованих сум за заробітною платою та іншими виплатами відповідно до законодавства України штатним працівникам банку.

За **кредитом** рахунку проводяться суми, що нараховані працівникам банку за заробітною платою та іншими виплатами.

За **дебетом** рахунку проводяться суми, що виплачені працівникам банку за заробітною платою та іншими виплатами.

Відповідно до вимог, які встановлені законодавством, аналітичний рахунок повинен включати до 14 чисел, кожне з яких відповідає певним параметрам. У процесі дослідження було напрацьовано та запропоновано, що аналітичний рахунок 3652 П «Нарахування працівникам банку за заробітною платою» може мати наступну структуру: **3652К9ВВNN**,

де, **3652** – балансовий рахунок;

К – ключ;

9 – внутрішній;

ВВ – порядковий номер рахунку;

NN – особовий рахунок працівника.

Не менш важливим є балансовий рахунок **7400** А «Основна і додаткова заробітна плата».

Призначення рахунку: облік нарахованої основної та додаткової заробітної плати.

Структура аналітичного рахунку: **7400КDDFBGEE** (рис. 1).

Враховуючи зазначену вище структуру аналітичного рахунку, банківські установи можуть формувати рахунки 74 Розділу таким чином, щоб у структурі аналітичного рахунку розкрити та відобразити основні виплати працівникам банківської установи (рис. 2).

Загальна сума всіх нарахувань зарплати за кожним аналітичним рахунком має відповідати кредитовому обороту за синтетичним рахунком 3652 П «Нарахування працівникам банку за заробітною платою» за звітний місяць, а сума всіх відрахувань за аналітичними рахунками – дебетовому обороту за цим рахунком.

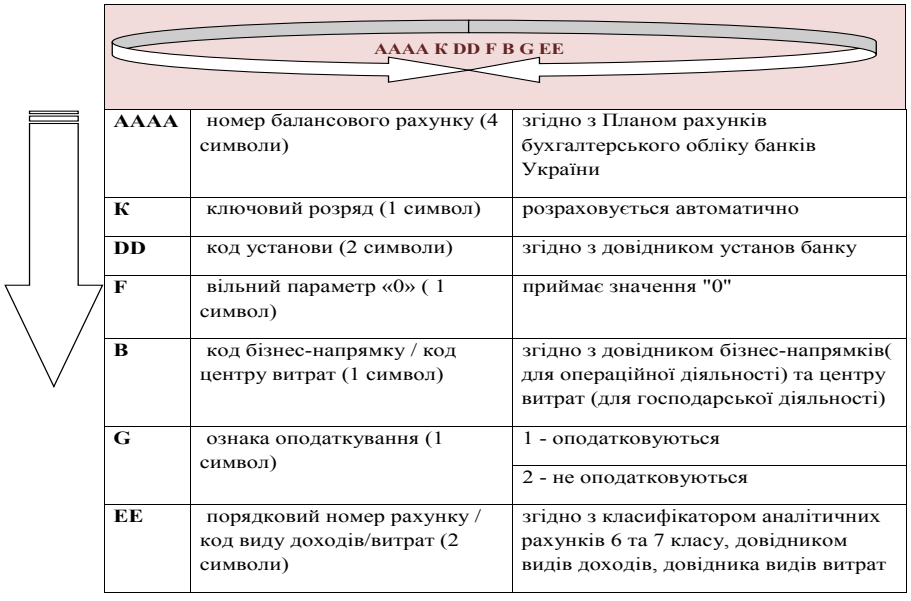


Рис. 1. Структура аналітичного рахунку

Відповідно до МСБО 19 та МСБО 1, інформація відносно виплат працівникам банку повинна відображатися у фінансовій звітності [1; 7], а саме у «Звіті про фінансовий стан (Баланс)», у складі статті «Зобов'язання», а зокрема, в статті «Інші зобов'язання». Слід зазначити, що у статті «Інші зобов'язання» відображаються суми заборгованості банківської установи перед працівниками відносно виплат, хоча в даній статті відображаються й інші види зобов'язань окрім виплат. Інформація відносно виплат працівникам відображається у розрізі таких звітних дат, як 31.12. звітного року, 31.12. попереднього року та 01.01. попереднього року.

«Звіт про прибутки і збитки та інший сукупний дохід (Звіт про фінансові результати)», зокрема, стаття «Адміністративні та інші операційні витрати», розкриває інформацію, яка відображена за рахунками 74-го розділу. Тобто всі виплати працівникам, які мали місце у звітному періоді, відображаються у даній статті у розрізі звітного та попереднього періодів, що є не досить зручним та правильним при проведенні аналізу розрахунків з працівниками банків.

Крім того, інформація відносно розрахунків з працівниками банків відображається у Примітках до фінансової звітності. Зокрема, у МСБО 1 «Подання фінансової звітності» зазна-

74 Загальні адміністративні витрати							
740 Витрати на утримання персоналу							
7400 (A) Основна і додаткова заробітна плата							
7400	K	DD	F	B	G	01	Основна заробітна плата за посадовими окладами
7400	K	DD	F	B	G	02	Індивідуальні надбавки та доплати
7400	K	DD	F	B	G	03	Премія по результатах роботи за місяць, квартал, рік
7400	K	DD	F	B	G	04	Одноразові заохочення та премії
7400	K	DD	F	B	G	05	Індексація заробітної плати
7400	K	DD	F	B	G	06	Оплата робіт згідно договорів цивільно-правового характеру
7400	K	DD	F	B	G	07	Оплата за відпустки та компенсації за невикористані відпустки
7400	K	DD	F	B	G	08	Інші види заробітної плати
7400	K	DD	F	B	G	09	Нарахування резерву відпусток
7401 (A) Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування							
7401	K	DD	F	B	G	01	Єдиний соціальний внесок 36,8% з зарплати
7401	K	DD	F	B	G	02	Єдиний соціальний внесок 33,2% з лікарняних за рахунок підприємства
7401	K	DD	F	B	G	03	Єдиний соціальний внесок 34,7% з виплат за цивільно-правовими договорами
7401	K	DD	F	B	G	04	Єдиний соціальний внесок 8,41% з виплат працюючим інвалідам
7401	K	DD	F	B	G	05	Єдиний соціальний внесок 33,2% з лікарняних за рахунок ФСС з ТВП
7401	K	DD	F	B	G	06	Єдиний соціальний внесок на резерв відпусток
7403 (A) Матеріальна допомога та інші соціальні виплати							
7403	K	DD	F	B	G	01	Лікарняні за рахунок банку
7403	K	DD	F	B	G	02	Матеріальна допомога
7403	K	DD	F	B	G	03	Вихідна допомога
7403	K	DD	F	B	G	04	Інші виплати
7404 (A) Витрати на підготовку кадрів							
7404	K	DD	F	B	G	01	Витрати на участь в навчальних курсах
7404	K	DD	F	B	G	02	Інші витрати на підготовку кадрів
7405 (A) Витрати на спецодяг та інші засоби захисту працівників							
7405	K	DD	F	B	G	01	Витрати на спецодяг та інші засоби захисту працівників
7409 (A) Інші витрати на утримання персоналу							
7409	K	DD	F	B	G	01	Витрати на страхування персоналу
7409	K	DD	F	B	G	02	Витрати на медогляд персоналу та придбання медикаментів
7409	K	DD	F	B	G	03	Інші витрати на утримання персоналу

Рис. 2. Внутрішній план аналітичних рахунків банків 74-го розділу

чено, що у Примітках до фінансової звітності розкривається інформація, яку не подано у фінансовій звітності, але яка є доречною для її розуміння [7].

Оскільки користувачами фінансової звітності є різні суб'єкти, а саме інвестори, кредитори, клієнти, працівники, партнери тощо, саме цим і обумовлена необхідність детального опису інформації відносно розрахунків з працівниками банків у складі статті «Інші активи» та «Інші зобов'язання». Крім того, у складі даних статей варто деталізувати «Інші нефінансові активи» та «Інші нефінансові зобов'язання». Зокрема, стаття «Інші нефінансові активи» має розкривати інформацію відносно кредиторської заборгованості за розрахунками з працівниками банків, а «Інші нефінансові зобов'язання» – відносно дебіторської заборгованості за розрахунками з працівниками банків.

Отже, необхідність детального опису інформації відносно розрахунків з працівниками банків у Примітках до фінансової звітності обумовлена тим, що для всіх користувачів фінансової звітності вкрай необхідним є вивчення інформації відносно стану розрахунків установи з працівниками. Аналіз як внутрішніми, так і зовнішніми користувачами вищезазначених Приміток до фінансової звітності забезпечить їх інформацією відносно того, як установа розраховується за своїми зобов'язаннями. Крім того, за даними статтями можна буде говорити про рівень оплати праці в установі, про рівень мотивації працівників, про спроможність установи розраховуватися за власними зобов'язаннями та порядність банку загалом.

Підсумковий етап технології облікового супроводження розрахунків з працівниками банків полягає у складанні та поданні не лише фінансової звітності. Крім фінансової звітності, банківські установи зобов'язанні подавати різні форми звітності відносно проведених розрахунків із своїми працівниками. Зокрема, установи відповідно до чинного законодавства мають обов'язок складати та подавати звітність до податкової інспекції, різних фондів із соціального страхування, Державної служби зайнятості, НБУ, Державної служби статистики та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Відповідно до основних положень організації технології облікового супроводження розрахунків з працівниками банків на осіб, які здійснюють сам процес обліку цих розрахунків, покладено обов'язок відносно складання та подання звітності до різних інстанцій.

Встановлено, що банківські установи за досліджуваними операціями зобов'язані подавати понад 20 форм звітностей до різних інстанцій. Крім того, що форм звітностей є занадто багато, так ще ж ці форми не є сталими та постійними. Форми звітності занадто часто змінюються та корегуються, а також існують різноманітні колізії у законодавстві відносно звітності за розрахунками з працівниками. Варто відзначити: для того щоб довести та обґрунтувати всі ці прогалини у теперішній технології облікового супроводження розрахунків з працівниками банків, доречним буде обґрунтувати кожну із вищезазначених проблем.

Отже, розрахунки з працівниками банків є не основним видом діяльності установ, а доцільніше буде охарактеризувати як супроводжуючими чи додатковими операціями, оскільки основою діяльності банків є посередництво у переміщенні грошових коштів від кредиторів до позичальників, від покупців до продавців. Саме тому є недоречним наявність такої кількості форм звітності за досліджуваними розрахунками, які займають невагому частину у структурі діяльності банків та обтяжують технологію облікового супроводження розрахунків з працівниками банків.

Під час вивчення основних форм звітностей було встановлено, що деякі форми дублюються у поданні до різних інспекцій. Крім того, встановлено, що форма № Д-4 подається до Податкової інспекції, але це суперечить основним нормам ст. 16 ПКУ [8]. Саме у цій статті встановлено, що «платник податків зобов'язаний... вести в установленому порядку облік доходів і витрат, складати звітність, що стосується обчислення і сплати податків та зборів; подавати до контролюючих органів у порядку, встановленому податковим та митним законодавством, декларації, звітність та інші документи, пов'язані з обчисленням і сплатою податків та зборів...». Можна стверджувати, що, відповідно до ПКУ, податкові органи є органами адміністрування сплати та контролю лише встановлених ПКУ податків та зборів. Але існує певна проблема, а саме те, що єдиний внесок, відповідно до ПКУ, не включено ні до податків, ні до зборів. Крім того, ст. 1 ЗУ № 2464-VI встановлено, що «... єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – єдиний внесок) – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування...» [8]. Насамперед це страховий внесок, так чому ж тоді він сплачується та обліковується органами Міністерства доходів та зборів? Залишається невирішеним і дане питання.

Варто відзначити, що норми податкового законодавства суперечать одна одній, зокрема, єдиний внесок обліковується органами Міністерства доходів та зборів, а ПКУ встановлено, що виокремлення загальнодержавних податків та зборів, не передбачених цим Кодексом, забороняється (ст. 9. п. 4) [8].

Крім того, відповідно до основних положень ЗУ № 2464-VI, запроваджується єдиний консо-

лідований внесок, який об'єднуватиме всі внески до чотирьох фондів в один, але звітність як подавалася до різних фондів, так і залишилася. Враховуючи те, що кошти перераховуються до податкових органів, сплачуються наче за соціальне страхування працівників, а звітуються перед різними державними органами. Отже, існує певний каламбур у даній технології організації обліку розрахунків з працівниками банків за єдиним внеском. Насамперед варто внести зміни до нормативно-правових актів, а вже потім чітко розписати у ЗУ про єдиний внесок організацію обліку та звітності за розрахунками із соціального страхування.

Висновки. В результаті дослідження намічені шляхи вдосконалення бухгалтерського фінансового обліку розрахунків з працівниками банків на основі посилення організації обліку структурою аналітичних рахунків обліку. Крім того, напрацьовано рекомендації відносно вдосконалення Приміток до фінансової звітності, що сприятиме доступному та зрозумілому сприйнятті фінансової інформації різними користувачами.

Дослідження основних форм звітностей та організації обліку утримань із заробітної плати працівникам дозволяє констатувати, що доречним буде внесення змін до ПКУ. А саме варто встановити, що внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування належить до переліку основних податків та зборів. *Тобто доцільним буде доповнити ст. 9 ПКУ підпунктом 9.1.8. І враховуючи наведені пропозиції, доцільним буде викласти даний підпункт у такій редакції: «9.1.8. єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»*.

Отже, організація обліку розрахунків з працівниками банку повинна бути створена таким чином, щоб сприяти підвищенню продуктивності праці, покращенню організації нормування праці повного використання робочого часу, закріпленні дисципліни праці, підвищенню якості послуг та робіт.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виплати працівникам: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_011.
2. Домбровський В.А. Організація і методика обліку та аналізу праці та її оплати на базі сучасних інформаційних технологій: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.09 / В.А. Домбровський; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2007. – 20 с.
3. Економічна теорія: Політекономія: [підручник] / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2001. – 581 с.
4. Мельник Т.Г. Облік, аналіз та аудит праці і її оплати: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.04.06 / Т.Г. Мельник; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2006. – 20 с.
5. Остап'юк М.Я. Теорія бухгалтерського обліку (історичні та методичні аспекти) / [М.Я. Остап'юк, Й.Я. Даньків, М.Р. Лучко]. – Ужгород: УжДУ, 1998. – 168 с.
6. Петрик О.А. Облік та аналіз оплати праці в умовах розвитку ринкових відносин:(на прикладі підприємств промисловості будівельних матеріалів): дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.12 / О.А. Петрик; Київ. екон. ун-т. – К., 1993. – 160 с.
7. Подання фінансової звітності: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
9. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України: Постанова Правління НБУ від 17.06.2004 р. № 280 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0918-04.
10. Про затвердження правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України: Постанова Правління НБУ від 18 червня 2003 р. № 255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0583-03.
11. Томчук О.Ф. Облік та контроль оплати праці в сільськогосподарських підприємствах (на прикладі сільськогосподарських підприємств Вінницької області): дис. ... к. е. н.: спец. 08.06.04 / О.Ф. Томчук; УААН, Ін-т аграр. економіки. – К., 1997. – 209 с.
12. Труфен А.О. Облік та контроль видатків на оплату праці в вищих навчальних закладах: автореф. дис. … к. е. н.: спец. 08.00.09 / О.А. Труфен; Нац. акад. статистики, облік і аудит. – К., 2012. – 24 с.
13. Цуканова О.В. Облік і аналіз заробітної плати у підприємствах торгівлі: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.06.04 / О.В. Цуканова; Харк. держ. акад. технології та орг. харчування. – Х., 2000. – 17 с.
14. Шоляк О.Ю. Облік, аналіз та внутрішньогосподарський контроль виплат працівникам: організація і методика: автореф. дис. … к. е. н.: спец. 08.00.09 / О.Ю. Шоляк; Нац. акад. статистики, облік і аудит. – К., 2011. – 20 с.
15. Шульга Н.В. Облік і аудит розрахунків з оплати праці та аналіз ефективності використання трудових ресурсів: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.09 / Н.В. Шульга; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана». – К., 2008. – 20 с.

УДК 332.012.332:657

Черкашина Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету

АМОРТИЗАЦІЯ І ЗНОС: ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

DEPRECIATION AND AMORTIZATION: FEATURES OF CALCULATION IN BUDGETARY INSTITUTIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття справедливої і ліквідаційної вартості, амортизації і зносу, відмінності між ними з урахуванням особливостей обліку у бюджетній сфері. Висвітлено зміни, що відбулися у порядку нарахування зносу і амортизації у бюджетних установах. Виокремлено основні етапи нарахування амортизації у бюджетних установах у зв'язку із запровадженням Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (далі – НП(С)БОДС).

Ключові слова: амортизація, знос, бухгалтерський облік бюджетних установ, основні засоби, справедлива вартість, ліквідаційна вартість.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено понятие справедливой и ликвидационной стоимости, амортизации и износа, определены отличия между ними с учетом особенностей учета в бюджетной сфере. Освещены изменения, что произошли в порядке начисления износа и амортизации в бюджетных учреждениях. Выделены основные этапы начисления амортизации в бюджетных учреждениях в связи с внедрением Национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета в государственном секторе (далее – НП(С)БУГС).

Ключевые слова: амортизация, износ, бухгалтерский учет бюджетных учреждений, основные средства, справедливая стоимость, ликвидационная стоимость.

ANNOTATION

The article dealt with the concept of fair and residual value, amortization and depreciation, the differences between them allowing for the accounting in the public sector. The article dealt with the changes in the order of depreciation and amortization in budgetary institutions. Thesis there is determined basic stages depreciation in budgetary institutions in connection with the introduction of the National Regulation (standard) of accounting in the public sector (further NR(S) APS).

Keywords: amortization, depreciation, accounting budgetary institution, fixed assets, fair value, liquidation value.

Постановка проблеми. Реформування бюджетного обліку, запровадження НП(С)БОДС потребують нових підходів до формування фінансових ресурсів установ державного сектору. Бюджетні установи, як і підприємства інших форм власності, для надання послуг забезпечені засобами праці – необоротними активами. Але особливістю бюджетних установ є те, що основні засоби не створюють матеріальні блага. На відміну від комерційних і виробничих підприємств у бюджетних установах нарахований знос не створює резерв для відновлення основних засобів.

Застосування з 01.01.2015 р. НП(С)БОДС призвели до змін у порядку нарахування зносу і обліку амортизації, тому ці питання залишаються під увагою науковців та практиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сутності амортизації, нарахування та обліку зносу досліджували вітчизняні вчені та практики: Виговська Н.Г. [7], Касьянова В.О. [6], Колумбет О.П. [8], Щирська О.В. [1], Хома С.В. [2] та ін.

Важливість дослідження з цього питання підтверджує той факт, що проблеми теорії і практики обліку амортизації та зносу розглянуті у дисертаційних роботах багатьох вітчизняних науковців [3; 7]. Окрім цього, значний внесок у теоретичні і практичні аспекти обліку зносу і амортизації, методики нарахування зносу зробили автори публікацій фахових видань [1; 2; 6; 8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас незначна увага присвячена питанням обліку і нарахування зносу і амортизації саме в бюджетній сфері. Аналіз економічних джерел дає змогу стверджувати, що існують нерозкриті аспекти щодо особливостей нарахування зносу і амортизації у бюджетних установах, що робить дане питання актуальним для проведення подальших досліджень.

Мета статі полягає у вивченні порядку нарахування зносу і амортизації у бюджетних установах з урахуванням змін, що відбулися із впровадженням в дію НП(С)БОДС, а також у розгляді дискусійних питань, що виникають при нарахуванні зносу і амортизації з урахуванням особливостей обліку бюджетних установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснення економічних реформ в Україні протягом останніх років спрямоване на трансформацію вітчизняного господарського механізму бюджетної сфери з урахуванням умов ринкової економіки. Ці перетворення стосуються найбільш вагомої частини загальної інформаційної системи управління бюджетної установи: бухгалтерського обліку, аналізу і контролю. На даний час бухгалтерський облік у бюджетній сфері України складається з обліку виконання державного і місцевого бюджетів та бухгалтерського обліку бюджетних установ, що потребує удосконалення методології та переходу на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку [2, с. 150].

Першим кроком реформування бухгалтерського обліку бюджетної сфери є впровадження з 01.01.2015 р. дев'яти Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі. Застосування НП(С)БОДС 121 «Основні засоби», НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи» призвело до змін у нарахуванні зносу і амортизації на необоротні активи бюджетних установ.

Перш за все розглянемо визначення термінів «знос» і «амортизація», що надають вітчизняні науковці. В своїх дослідженнях Щирська О.В. визначає, що «...знос – це частина вартості майна, яка відображає ступінь його зношення. Зношення – об'єктивний процес зменшення корисності об'єкта (його фізичне та моральне старіння). Амортизація – це процес нарахування зносу, тобто поступове перенесення вартості майна на створення нового продукту. Амортизація є інструментом бухгалтерського обліку, що забезпечує дотримання принципу нарахування та відповідності доходів і витрат...» [1, с. 72]. Маємо зазначити, що особливість нарахування зносу у бюджетних установах полягає в тому, що нарахування зносу відбувається без поступового перенесення вартості майна на створений продукт, тому що бюджетні установи надають послуги населенню від держави.

Науковець Хома С.В. у дисертаційному дослідженні зазначає, що «...на процес нарахування амортизації впливають особливості функціонування необоротних активів. Вартість активів, які використовуються протягом тривалого часу, розподіляється на періоди. Необхідність розподілу вартості основних засобів протягом терміну їхнього корисного використання зумовлена дією одного з основних принципів бухгалтерського обліку – принципу відповідності доходів і витрат...» [3, с. 5]. Підтримуємо думку науковця в тому, що завдяки принципу відповідності доходів і витрат у бухгалтерському обліку бюджетних установ, як і у інших суб'єктів господарювання, виникає необхідність розподілу вартості основних засобів, незважаючи на те, що не відбувається створення нового продукту.

В бюджетних установах України з 01 січня 2015 р. порядок нарахування амортизації на об'єкти основних засобів визнано розділом IV НП(С)БОДС 121 [4] та Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектора [5]. Новим для бухгалтерського обліку бюджетної установи є те, що НП(С)БОДС 121 дає визначення термінів «знос» і «амортизація». Амортизація – це систематичний розподіл вартості необоротних активів, яка амортизується протягом строку їхнього використання. Тобто це розрахунок суми амортизації шляхом нарахування її на дату балансу. Знос – це сума амортизації об'єкта основних засобів, накопичена із початку його корисного використання.

Касьянова В.О. у своєму дослідженні стверджує, що «...амортизація – це спосіб поступового перенесення вартості основних засобів, які беруть участь у виробництві, протягом терміну їх корисного використання на собівартість продукції і накопичення коштів для відшкодування витрат на їх відтворення...» [6, с. 122]. На нашу думку, це визначення науковця підкреслює основну відмінність нарахування зносу і амортизації у бюджетних установах в порівнянні з комерційними підприємствами тому, що не відбувається відшкодування витрат на відтворення основних засобів.

Погоджуємось з висновками, що відображені в дисертаційному дослідженні Виговської Н.Г. про те, що «знос» та «амортизація» – нерозривні поняття, як дві сторони одного й того ж процесу: амортизаційні відрахування, відбиваючи величину перенесеної вартості, одночасно показують і ступінь зносу [7, с. 14]. На нашу думку, в бюджетних установах саме амортизаційним відрахуванням належить функція «показнику зносу» об'єкта обліку.

Новим для обліку амортизації і зносу у бюджетній сфері є те, що НП(С)БОДС 121 дає визначення терміну: «вартість, яка амортизується» – це первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їхньої ліквідаційної вартості. Тому важливо чітко розуміти, що таке ліквідаційна вартість, та як визначати строк корисного використання об'єкта необоротних активів.

Поділяємо думку професора Колумбет О.П. стосовно того, що «...термін корисної експлуатації необоротних активів, що фізично можливий, не може бути основою для визначення норм амортизації. Він має визначатися, виходячи з економічно доцільного терміну служби, який може бути менше фізично можливого» [8, с. 86].

У НП(С)БОДС 121 визначено, що строк корисного використання (експлуатації) – це очікуваний період у часі, протягом якого активи використовуватимуться суб'єктом держсектора або, використовуючи їх, буде виготовлено (виконано) очікуваний суб'єктом держсектора обсяг продукції (робіт, послуг). Типові строки корисного використання основних засобів суб'єктів держсектора наведено в додатку 1 до Методичних рекомендацій щодо облікової політики суб'єкта державного сектора [9]. Слід зазначити, що за цими Методичними рекомендаціями суб'єкт державного сектору отримав право визначати інші строки корисного використання, але він має навести відповідні обґрунтування в розпорядчому документі про облікову політику установи.

Новим у типових строках корисного використання основних засобів, визначених додатком 1 до Методичних рекомендацій щодо облікової політики суб'єкта державного сектора, є те, що не передбачено строків експлуатації для підгрупи 9 субрахунку 104 «Машини та обладнання». Враховуючи те, що до цієї групи відносять різноманітні об'єкти, бюджетним установам необхідно самостійно визначити в розпорядчому документі про облікову політику, строки корисного використання.

Згідно з НП(С)БОДС 121, при визначенні строку корисного використання необхідно враховувати такі чинники [4]:

1. Очікуване використання об'єкта основних засобів суб'єктом держсектора, яке оцінюють, виходячи з очікуваної потужності об'єкта основних засобів.

2. Очікуваний фізичний знос, який залежить від інтенсивності використання об'єкта основних засобів.

3. Моральний знос, який виникає внаслідок вдосконалення виробництва чи змін ринкового попиту на продукт або послуги, що надаються об'єктом основних засобів.

4. Правові обмеження на використання об'єкта основних засобів.

Перегляд строків корисного використання у випадках визнання втрат від зменшення корисності активу та у випадках переоцінки активу (за умови що залишкова вартість нульова чи суттєво відрізняється від справедливої) дозволяє бухгалтерам бюджетного сектору надавати справедливу фінансову звітність.

Із використанням НП(С)БОДС 121 у бухгалтерському обліку бюджетних установ постала необхідність визначати ліквідаційну вартість необоротних активів. Національне положення визначає ліквідаційну вартість як суму коштів або вартість інших активів, яку суб'єкт держсектора очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після спливу строку їх корисного використання (експлуатації) за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією), призначення ліквідаційної вартості у визначенні вартості об'єкта необоротних активів, яка буде амортизована. Тому що вартість, яка буде амортизована – це первісна вартість необоротних активів чи переоцінена за вирахуванням ліквідаційної вартості об'єкта.

Слід підкреслити, що різниця між справедливою вартістю і ліквідаційною полягає у тому, що «справедлива вартість» показує, за якою вартістю можна продати актив за звичайних умов на певну дату. На нашу думку, справедливим є те, що у випадках, коли бюджетна установа не може достовірно визначити суму, очікувану від реалізації об'єкта, ліквідаційну вартість дозволено дорівнювати нулю.

У випадках, коли установа встановлює ліквідаційну вартість об'єкта:

– необхідно ліквідаційну вартість зафіксувати у протоколі комісією, затвердженою керівником бюджетної установи;

– встановлену ліквідаційну вартість необхідно вказувати в Акті приймання-передачі основних засобів (типова форма № ОЗ-1 (бюджет), Акті прийняття-здавання відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів (типова форма № ОЗ-2 (бюджет), Акті введення основних засобів в експлуатацію і в інвентарних картках обліку основних засобів в бюджетних установах (типова форма № ОЗ-6 (бюджет).

Ліквідаційна вартість може бути змінена у випадках суттєвого підвищення ціни об'єкта або у разі втрати його корисності.

Згідно із НП(С)БОДС 121, що застосовується з 01 січня 2015 р., виокремлено основні правила нарахування амортизації з урахуванням особливостей обліку необоротних активів у бюджетних установах [4]:

1. Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта необоротних активів при визнанні цього об'єкта активом (під час зарахування на баланс) і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації.

Нарахування амортизації необхідно здійснювати з місяця, наступного за місяцем у якому об'єкт став придатним для використання.

2. Суб'єкти держсектора нараховують амортизацію основних засобів (окрім інших необоротних матеріальних активів) із застосуванням прямолінійного методу. Амортизацію інших необоротних матеріальних активів проводять так: 50% первісної вартості – у місяці передачі об'єкта у використання, а решта 50% – у місяці їх вилучення з активів (списання).

3. У разі передачі об'єкта у випадках, передбачених законодавством, суб'єкт держсектора, що його передає, нараховує амортизацію в місяці їх передачі за повну кількість календарних місяців перебування його в експлуатації у звітному періоді.

4. Суму нарахованої амортизації відображають шляхом збільшенням суми зносу основних засобів і витрат. Для накопичення витрат на амортизацію призначено новий субрахунок 841 «Витрати на амортизацію необоротних активів».

5. Для відстеження строків експлуатації об'єктів необоротних активів необхідно ввести аналітичну відомість для їх обліку, тому що форми первинних документів з обліку необоротних активів, які затверджені в установленому порядку, не містять реквізитів для відображення строків корисного використання (експлуатації) необоротних активів, вони мають бути встановлені у розпорядчому акті (наказі або розпорядженні), прийнятому бюджетною установою відповідно до встановленого порядку.

6. До регістрів бухгалтерського обліку слід додати Розрахунок амортизаційних відрахувань, тому що Відомість нарахування зносу на основні засоби (типова форма № ОЗ-12 (бюджет), затверджена Наказом Головного управління держказначейства, Держкомстату від 02.12.1997 р. № 125/70, не підходить для нарахування амортизації. Нова форма для розрахунку амортизації має містити графи для первісної (переоціненої) вартості, ліквідаційної вартості, вартості, що амортизується, строку корисного використання (експлуатації) основного засобу, річної суми зносу, квартальної суми зносу, кількості місяців об'єкта використання (експлуатації) основного засобу, суми зносу за звіт-

ний квартал залежно від кількості місяців перебування в експлуатації.

7. Нарахування амортизації за кожен квартал року проводиться в останній робочий день звітного кварталу.

Не підлягають амортизації види основних засобів:

– земельні ділянки;

– музейні фонди (пам'ятки культурної спадщини національного або місцевого значення, які внесені (підлягають внесенню) до Державного реєстру нерухомих пам'яток України як об'єкти із невизначеним строком корисного використання);

– піддослідні тварини;

– багаторічні насадження, що не досягли експлуатаційного віку;

– природні ресурси;

– незавершені капітальні інвестиції.

Зазначимо, що, згідно з НП(С)БОДС 121, сума амортизації визначається за повну кількість місяців перебування об'єкта основних засобів в експлуатації у звітному періоді – у гривнях без копійок.

Враховуючи НП(С)БОДС 121, можна виділити основні етапи нарахування амортизації на об'єкти основних засобів у бюджетних установах:

1. Визначити ліквідаційну вартість об'єктів основних засобів (конкретну суму або нульову). Цю інформацію необхідно відобразити в інвентарних картках і в розрахунку амортизаційних відрахувань.

2. Розрахувати суму вартості, яка амортизується, як різницю між первісною (переоціненою) вартістю та ліквідаційною вартістю.

3. Вартість об'єкта основних засобів розподілити систематично протягом строку його корисного використання (експлуатації) шляхом нарахування амортизації на дату балансу.

4. Квартальну суму амортизації визначити, розділив річну суму на чотири. Суму амортизації за квартал визначити у гривнях без копійок за повну кількість календарних місяців перебування основного засобу в експлуатації у звітному періоді.

Висновки. Проведені дослідження з питань нарахування зносу і амортизації основних засобів у бюджетних установах з урахуванням змін, що відбулися із впровадженням в дію НП(С) БОДС 121 та забезпечення їх системного відображення в бухгалтерського обліку дозволяють дійти висновків, що досягнуто значного рівня гармонізації, зокрема:

1. Надані визначення «справедливої вартості активів» і «ліквідаційної вартості активів».

2. Виокремлено чинники, що визначають строк корисного використання основних засобів.

3. Сформовані основні правила нарахування амортизації з урахуванням особливостей обліку необоротних активів у бюджетних установах.

4. Визначені основні етапи нарахування амортизації на об'єкти основних засобів у бюджетних установах.

Впровадження Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у державному секторі визначають нові підходи до бухгалтерського обліку бюджетних установ.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі можна вважати розробку науково обґрунтованої методології та методики обліку накопичення коштів амортизаційних відрахувань із метою використання їх для відтворення необоротних активів у бюджетних установах, тому що механізму оновлення основних засобів у бюджетних установах, окрім прямого фінансування, на сьогодні не існує.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Щирська О.В.Економічна сутність і бухгалтерське визначення амортизації / О.В. Щирська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С. 68–74. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2012_8_11.pdf.
2. Черкашина Т.В. Проблеми змін в обліку бюджетних установ в умовах запровадження Міжнародних стандартів у державному секторі: [монографія] / Т.В. Черкашина; під ред. В.Ф. Максімової. – Одеса: ОНЕУ, 2014. – 461 с.
3. Хома С.В. Облік і аналіз амортизації основних засобів на підприємствах нафтогазовидобувного комплексу: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.09 / С.В. Хома / Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2008. – 20 с.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби»: Національне положення від 12.10.2010 р. № 1202 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10.
5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектора, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 23 січня 2015 р. № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/.
6. Касьянова В.О. Амортизація основних засобів: методи нарахування та організація обліку / В.О. Касьянова // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 2. – С. 117–122 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecvd_2013_2_21.pdf.
7. Виговська Н.Г. Удосконалення обліку амортизації: стан, проблеми, перспективи: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.06.04 / Н.Г. Виговська; Київський нац. екон. ун-т. – Київ, 1999. – 20 с.
8. Колумбет О.П. Економічний зміст амортизації необоротних активів та проблеми її нарахування в умовах сталого розвитку / О.П. Колумбет // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 1. – С. 82–87.
9. Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 23 січня 2015 р. № 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vobu.com.ua/ukr/legislations/view/584.

УДК 657.11:336.226.11

Чирва А.А.
кандидат економічних наук
Національного університету
державної податкової служби України

ОБЛІК ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ТА СЬОГОДЕННЯ

INCOME TAX ACCOUNTING: HISTORICAL AND PRESENT ASPECTS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена висвітленню історичних аспектів щодо обліку податку на доходи фізичних осіб та проблемам сьогодення. Виокремлено чотири основних історичних етапи щодо змін в облікових засадах по податку на доходи фізичних осіб та наведено аналіз останніх змін в нормативно-правових актах, якими регулюється обліковий процес. Дано оцінку існуючих впроваджених нововведень в обліку податку на доходи фізичних осіб та обгрунтовано необхідність відображення у методичних рекомендаціях висвітлених змін.

Ключові слова: облік податку на доходи фізичних осіб, зміни в законодавстві, об'єкт, база, пільги, ставки.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена историческим аспектам, которые касаются учета налога на доходы физических лиц, и современным проблемам. Выделены четыре основных исторических этапа, касающиеся изменений в учетных основах налога на доходы физических лиц и проанализированы последние изменения в нормативно-правовых актах, которыми регулируется учетный процесс. Дана оценка существующим нововведениям в учете налога на доходы физических лиц и обоснована необходимость отображения в методических рекомендациях этих изменений.

Ключевые слова: учет налога на доходы физических лиц, изменения в законодательстве, объект, база, льготы, ставки.

ANNOTATION

The article is devoted to historical aspects of accounting income tax and nowadays challenges. The purpose of the article is to study the legal framework that influenced the construction of accounting tax on personal income over the period of Ukraine's independence. The paper singled out four main stages on historical changes in accounting principles for tax on personal income and the analysis of recent changes in legal acts governing accounting process. Emphasis on changes such important parameters as object basis, benefits, and rates are made. Their reflection in the accounting records and reports is shown. The existing innovations in the calculation of income tax are valued and the necessity of reflection in the guidelines of highlighted changes is proved.

Keywords: accounting tax on personal income, changes in legislation, facility, facilities, privileges, rates.

Постановка проблеми. Швидкі негативні зміни в економічній системі України змушують суб'єктів господарювання приділяти більшу увагу ефективній організації облікового процесу, особливо на ділянці обліку податків. Виокремлюючи із загального «скороченого» переліку податків і зборів податок на доходи фізичних осіб, необхідно підкреслити його важливість як для суб'єктів господарювання – роботодавців, так і для працівників.

Тому тільки реально оцінивши історичні зміни, які стосуються обліку податку на доходи фізичних осіб, можливо обґрунтувати доцільність внесення законодавчих змін та надати пропозиції щодо удосконалення облікового процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації бухгалтерського обліку податків присвячена велика кількість наукових праць. Серед науковців, які працювали над цією темою, такі вчені, як В.М. Жук, О.С. Кривцов, О.І. Малишкін, Н.В. Овсюк, Н.М. Ткаченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досягнення вищезазначених науковців мають вагомі наукові результати, однак на сьогодні необхідно додатково дослідити вплив історичних змін на організацію системи бухгалтерського обліку податків в цілому та податку на доходи фізичних осіб зокрема. При цьому важливим є використання законодавчо врегулюваних норм, які стосуються обліку податку на доходи фізичних осіб. Такий підхід забезпечить раціональний порядок організації бухгалтерського обліку податку на доходи фізичних осіб та скорочення затрат робочого часу облікових працівників при здійсненні обліку «суміжного» військового збору.

Мета статті полягає у дослідженні змін в нормативно-правових актах щодо обліку податку на доходи фізичних осіб та обґрунтуванні практичних рекомендацій щодо здійснення ефективних облікових процедур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облік податку на доходи фізичних осіб – важлива складова механізму податкової системи України. Враховуючи зміни, що відбувалися у податковому законодавстві протягом незалежності України, впевнено можна сказати, що цей прямий податок займає провідну роль в обліковій системі кожного суб'єкта господарювання.

Розглядаючи становлення економічної системи незалежної України, слід виокремити наступні історичні етапи. Так, з моменту прийняття Верховною Радою УРСР Декларації про державний суверенітет України від 16 липня 1990 р., було вперше оголошено економічну самостійність України. У документі підкреслювався намір створити банківську, цінову, фінансову, митну і податкову системи, формувати державний бюджет, а при необхідності – ввести власну грошову одиницю. Після оголошення України незалежною демократичною державою 24 серпня 1991 р. розпочалася нова ера в зако-

нотворчому процесі, який мав на меті регулювання обліку системи податків.

Таблиця 1

№	Історичні рамки	Нормативно-правове джерело
I	24.08.1991р. – 26.12.1992 р.	Закон України «Про прибутковий податок з громадян України, іноземних громадян та осіб без громадянства« № 1309-XII від 05.09.1991 р.
II	26.12.1992 р. – 01.01.2004 р.	Декрет Кабінету Міністрів «Про прибутковий податок з громадян» № 13-92 від 26.12.1992 р.
III	01.01.2004 р. – 01.01.2011р.	Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» № 889-IV від 22.05.2003 р.
IV	01.01.2011 р. по теперішній час	Податковий кодекс України

Джерело: розроблено автором відповідно до нормативно-правових джерел за період з 24.08.1991 р. по теперішній час

Розмежування історичних етапів щодо законодавчого регулювання обліку податку на доходи фізичних осіб починаючи з проголошення незалежної України і по теперішній час відповідно нормативно-правових джерел чинних на той момент представлено в таблиці 1.

В таблиці 1 представлені чотири основних історичних етапи, які стосуються розвитку податкової системи незалежної України та безпосередньо обліку податку на доходи фізичних осіб. Розмежування було проведено на основі діючих законодавчих актів, які безпосередньо впливали на облік податку на доходи фізичних осіб.

Так, перша історична межа виділена з 24.08.1991 р., з моменту проголошення незалежності України, і по 26.12.1992 р. і відзначається дією Закону України «Про прибутковий податок з громадян України, іноземних громадян та осіб без громадянства«. Значення цього нормативного акту для ставлення облікової системи податку на доходи фізичних осіб (на

Таблиця 2

Визначення основних параметрів

	Перший етап	Другий етап	Третій етап	Четвертий етап
Платники	Громадяни України, СРСР, іноземні громадяни	Громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства	Резиденти, які отримують доходи з джерела походження їх в Україні та нерезиденти	Фізичні особи резиденти, фізичні особи – нерезиденти, податкові агенти
Об'єкт	Доходи в грошовій або натуральній формі, одержані як на території України, її континентальному шельфі та у виключній (морській) економічній зоні, так і за межами України (для громадян, які мають постійне місце проживання в Україні)	Сукупний оподатковуваний доход за календарний рік (що складається з місячних сукупних оподатковуваних доходів), одержаний з різних джерел як на території України, так і за її межами (для громадян, які мають постійне місце проживання в Україні)	У резидента: загальний місячний або річний оподатковуваний дохід, який визначається шляхом зменшення загального річного оподатковуваного доходу на суму податкового кредиту такого звітного року; доходи з джерелом їх походження з України, які підлягають кінцевому оподаткуванню при їх виплаті; іноземні доходи. У нерезидента є: загальний місячний та річний оподатковуваний дохід з джерелом його походження з України; доходи з джерелом їх походження з України, які підлягають кінцевому оподаткуванню при їх виплаті.	Тотожні поняття
База	Поняття відсутнє	Поняття відсутнє	Поняття відсутнє	Загальний оподатковуваний дохід (дохід – будь-який дохід, який підлягає оподаткуванню), нарахований (виплачений, наданий) на користь платника податку протягом звітного податкового періоду, зменшеного на податкову знижку.
Пільги	20 категорій громадян	Суми виплат, що не включаються до сукупного оподаткованого доходу	Податкова соціальна пільга	Податкова соціальна пільга
Ставки	Застосовувалась прогресивна шкала зі ставками від 2% до 12%, мінімальна заробітна плата не оподатковувалась	Застосовувалась прогресивна шкала зі ставками від 10% до 50%, мінімальна заробітна плата не оподатковувалась	Основні: 13%; 15%	Основні: 15%; 20%

той час прибуткового податку), було важливим з точки зору визначення базових орієнтирів.

Наступний проміжок часу (найдовший) діяв Декрет Кабінету Міністрів «Про прибутковий податок з громадян», в який 14 разів було внесено зміни. Відповідно, кожний новий законодавчий акт, який припиняв дію попередніх, розмежовував історичні рамки, вносив свої корективи, які були іноді кардинальними. Основні зміни торкнулися навіть назви податку, яка була змінена із «прибуткового податку» на більш доцільну — «податок на доходи фізичних осіб». Інші важливі перетворення можна розділити по напрямках змін: об'єкт, база, пільги, ставки, відображення в облікових регістрах та звітних формах (табл. 2).

Аналіз законодавчих змін необхідно розпочинати із змін у тлумаченні категорії «платники податку» на доходи фізичних осіб. Відповідно до двох груп платників у минулому (громадян України (резидентів) та іноземних громадян (нерезидентів)) насьогодні додалася окрема група — «податковий агент». Такі зміни були обумовлені необхідністю виокремлення групи осіб, які б виконували обов'язки обчислення, утримання з доходів, що нараховуються (виплачуються, надаються) платнику, та перерахування податків до відповідного бюджету від імені та за рахунок коштів платника податків.

При визначенні об'єкта оподаткування податком на доходи фізичних осіб необхідно виділити виникнення додаткових ускладнень з кожним історичним етапом. До введення в дію Податкового кодексу поняття «об'єкт» і «база» були не розмежовані, що додатково вносило плутанину у визначення об'єкта оподаткування податком на доходи фізичних осіб. На теперішній момент обрахована база податку на доходи фізичних осіб зменшується на суму утриманого єдиного соціального внеску (раніше на суму утриманого пенсійного збору).

З введенням в дію норм Податкового кодексу процедура обрахування податку на доходи фізичних осіб спростилася. Виокремлення поняття «база» дозволило акцентувати увагу на можливості застосовування податкової знижки. Так, раніше документально підтверджена сума (вартість) витрат платника податку протягом звітного року, на яку дозволяється зменшення його загального річного оподатковуваного доходу, одержаного за наслідками такого звітного року у вигляді заробітної плати, мала назву «по-

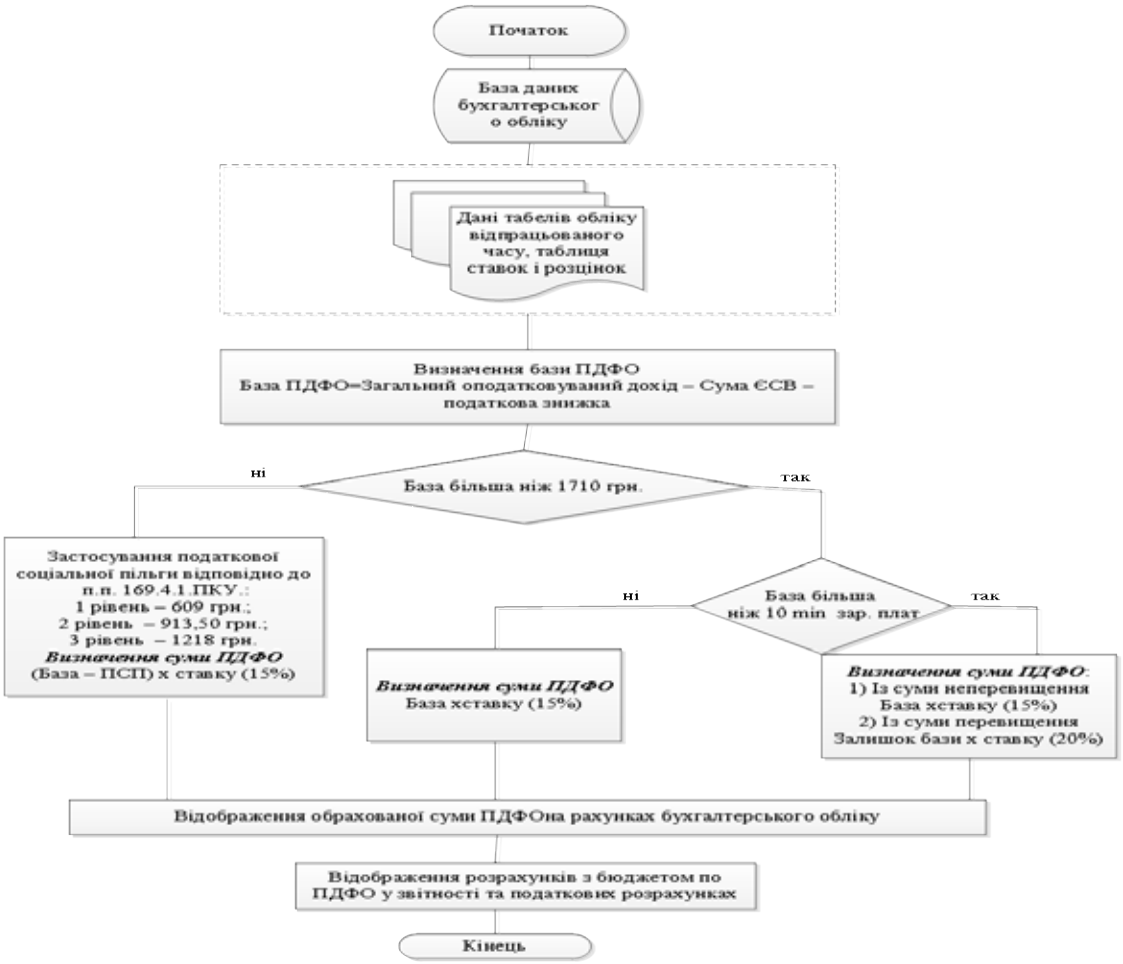


Рис. 1. Алгоритм облікового процесу по розрахункам з бюджетом з податку на доходи фізичних осіб

** розроблено автором відповідно до нормативно-правових джерел чинних на 01.01.2015 р.*

датковий кредит». Таке подвійне тлумачення вносило плутатнину при здійсненні облікових процедур при обрахуванні податку на додану вартість, коли категорія «податковий кредит» з податку на доходу фізичних осіб виступала омонімом до категорії «податковий кредит» з податку на додану вартість.

Така важлива складова процесу обліку податку на доходи фізичних осіб, як «пільги», мала місце на кожному історичному етапі, але змінювалась під впливом економічних обставин. Існуюча сьогодні податкова соціальна пільга дозволяє діяти принципу соціальної справедливості при обрахуванні податку на доход фізичних осіб. Беручи до уваги новий прожитковий мінімум для працездатної особи (тобто 1218 грн.), з 01 січня 2015 р. податкова соціальна пільга (ПСП) отримує такі розміри: 1) 100% (ПСП) дорівнює 609 грн.; 2) 150% (ПСП) – 913,50 грн.; 3) 200% (ПСП) – 1218 грн. Згідно пункту 169.4.1 ПКУ [1], податкова соціальна пільга може застосовуватися до доходу працівника у вигляді заробітної плати, якщо розмір доходу не перевищує прожиткового мінімуму, встановленого для працездатної особи станом на 01 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 грн., тобто 1710 грн.

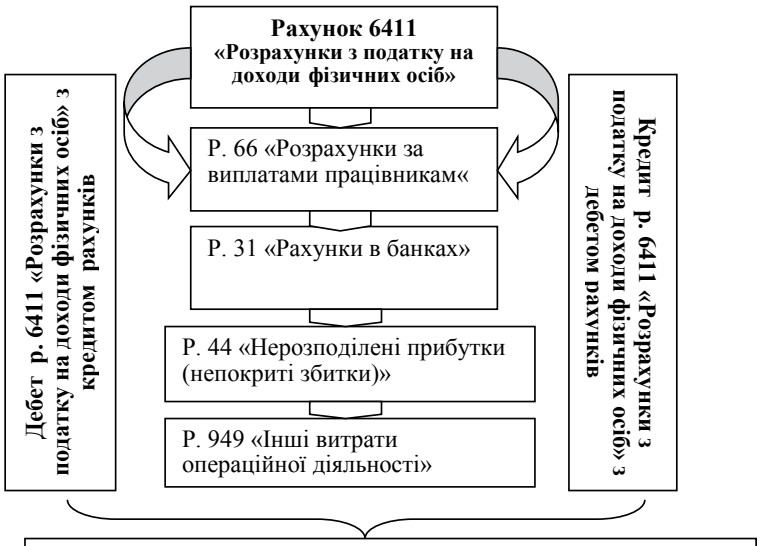
Основні зміни на кожному історичному етапі відбувалися у розмірах ставок податку на доходи фізичних осіб. При дії прогресивної шкали оподаткування податку на доходи фізичних осіб не оподатковувався розмір мінімальної заробітної плати, і ставки збільшувалися разом із розміром оподатковуваного доходу. Але не дивлячись на збільшення ставок майже удвічі, доходи бюджету від прибуткового податку з громадян в цей період не збільшились, а зменшились – внаслідок ухилення від сплати по таких необгрунтованих з економічної точки зору ставках. Досить довго (до 2004 р.) в Україні застосовувалась прогресивна шкала оподаткування, з мінімальною ставкою 10% та максимальною – 90%. Розмір ставки залежав від обсягу оподатковуваного доходу. З 2004 р. застосовувалися пропорційні ставки, які не залежать від обсягу оподатковуваного доходу, а лише від виду доходу та статусу (резидент чи нерезидент) платника.

На даний час залишилась без змін основна ставка утримань після вирахування єдиного соціального внеску, на рівні 15%, яка стосується розміру доходів у межах 10 мінімальних заробітних плат. Розмір мінімальної заробітної плати з 01 січня 2015 р. до 01 грудня 2015 р. становить 1218 грн., відповідно, граничний розмір оподаткованого доходу – 12180 грн. З 01 грудня 2015 р. розмір мінімальної заробітної плати підвищений до 1378 грн., і граничний розмір доходу, який оподатковується ставкою 15%, відповідно, збільшиться також. З суми перевищення доходу у 10 мінімальних заробіних плат застосовується ставка 20% (раніше 17%).

Згідно з вищенаведеним, можна представити алгорим дій платників податку на доходи фізичних осіб згідно з чинним законодавством станом на 01.01.2015 р. (рис. 1.)

Важливість податку на доходи фізичних осіб та зміни в його базових поняттях підкреслена тим, що він безпосередньо пов'язаний з обліком нарахування заробітної плати. І саме етапу розрахунку податків і зборів в обліку нарахування заробітної плати найбільш торкнулися зміни законодавства. Тому при удосконаленні облікових процедур з податку на доходи фізичних осіб треба володіти змістом самих понять «платники», «об'єкт», «база», «пільги», «ставки». І тільки за таких умов можливо раціонально застосовувати концепцію обліку податку на доходи фізичних осіб.

Після проведення всіх розрахункових процедур для визначення суми податку на доходи фізичних осіб з використанням наведеного алгоритму визначений розмір податку необхідно відобразити на рахунках бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і госпо-



Примітки:
1) Дт 66 Кт 6411 «Утримано суму ПДФО із заробітної плати працівника»
2) Дт 6411 Кт 31 «Перераховано ПДФО до бюджету»
3) Дт 949 Кт 6411 «Відображена сума ПДФО, вчасно не утримана з доходу фізичної особи (якщо помилка допущена в поточному звітному році)»
4) Дт 441 (442) Кт 6411 «Відображена сума ПДФО, вчасно не утримана з доходу фізичної особи (якщо помилка допущена в минулому звітному році)»
5) Дт 15, 23, 91, 92 Кт 6411 «Відображена сума ПДФО із додаткового блага, що не є базою утримання та нарахування ЄСВ, якщо фізична особа що отримує додаткове благо, не є працівником підприємства»

Рис. 2. Кореспонденція рахунків з рахунком третього порядку 6411 «Розрахунки за податком на доходи фізичних осіб»

дарських операцій підприємств і організацій. Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, від 30.11.1999 р. № 291 [2], облік сум обрахованих податків ведеться на рахунку другого порядку 641 «Розрахунки за податками» рахунку 64 «Розрахунки за податками й платежами», який призначено для узагальнення інформації про розрахунки підприємства за усіма видами платежів до бюджету, включаючи податки з працівників підприємства. При цьому доцільно в робочі плани рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій додати рахунок третього порядку 6411 «Розрахунки з податку на доходи фізичних осіб» для спрощення облікових процедур (рис. 2).

Відображення суми податку на доходи фізичних осіб на рахунках бухгалтерського обліку – один із завершальних етапів облікових процедур, який передує відображенню нарахованих сум ПДФО у звітних формах. Важливо обов'язково відобразити розрахунки з податку на доходи фізичних осіб в рядку 1620 «Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом» Балансу (звіту про фінансово-майновий стан підприємства) форми № 1.

Більш детальна інформація про розрахунки з бюджетом з податку на доходи фізичних осіб відображається у податковому розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку (Форма № 1ДФ). Порядок заповнення звіту № 1-ДФ затверджений Наказом Міністерства Доходів і зборів № 49 від 21.01.2014 р. [3]. Податковий розрахунок можна здати в електронній формі за добровільним рішенням податкового агента. Звіт здається щокварталу протягом 40 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного кварталу. Надання податковими агентами звіту за період, в якому проводилися процедури їх припинення, здійснюється до завершення цих процедур. Звіт надається в органи ДПС за місцезнаходженням юридичної особи або її відокремлених підрозділів. Якщо відокремлений підрозділ юридичної особи не уповноважений нараховувати, утримувати і сплачувати податок до бюджету, звіт окремою порцією за цей підрозділ представляє юридична особа в органи ДПС за своїм місцезнаходженням та копію такого розрахунку направляє в орган ДПС по місцезнаходженням відокремленого підрозділу. Самозайняті особи (підприємці або ведучі незалежну професійну діяльність) надають звіт в ДПС за місцем проживання.

Висновки. Представлені історичні етапи показують зміни, які відбувалися в формуванні дієвої податкової системи та раціоналізації облікового процесу з обліку податку на доходи фізичних осіб. На кожному з виокремлених етапів відбувалося упорядкування основних понять, таких як «платники», «об'єкт», «база», «пільги», «ставки». Зміни, які відбувалися, були обумовлені як об'єктивними (з розвитком ринкових відносин змінюються форми одержання доходу), так і суб'єктивними чинниками (насамперед політичними — намаганням за допомогою прогресії вирівняти доходи малозабезпечених і високозабезпечених верств населення). Але деякі з них було впроваджено на короткий термін і скасовано при їх недієвості, тобто невиконанні основної функції – наповнення бюджету.

Категорії, які діють сьогодні — базові елементи сучасного облікового процесу з обліку податку на доходи фізичних осіб. Здійснивши історичний екскурс щодо законовчих змін стосовно податку на доходи фізичних осіб, можна впевнено стверджувати, що теперішній стан облікового процесу з податку на доходи фізичних осіб – це наслідки всіх проведених перетворень, що унаочнено у представленому алгоритмі. Удосконалення облікового процесу з податку на доходи фізичних осіб можливе при спрощенні облікових процедур, що скоротить трудозатрати при роздільній виплаті заробітної плати (за першу і другу половини місяця) і буде сприяти процесу легалізації доходів фізичних осіб.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/page13.
3. Наказ Міністерства доходів № 49 від 21.01.2014 р. «Про затвердження форми Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку (форма № 1ДФ) та Порядку заповнення та подання податковими агентами Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0228-14.

УДК 657.633:[005:334.722.8]

Шухман М.Е.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри контролю і АГД
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В КОРПОРАЦІЯХ

CONCEPTUALIZATION OF THE INTERNAL AUDIT MANAGEMENT OF CORPORATION

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано і обґрунтовано підхід до формування концепції організації внутрішнього аудиту в корпорації. Розроблена концепція, що є синтезом елементів, дозволяє цілісно представити систему організації внутрішнього аудиту за допомогою виділення організації суб'єктів внутрішнього аудиту й організації процесу внутрішнього аудиту.

Ключові слова: організація внутрішнього аудиту, служба внутрішнього аудиту, суб'єкти внутрішнього аудиту, об'єкти внутрішнього аудиту, процес внутрішнього аудиту, корпорація.

АННОТАЦИЯ

В статье предложен и обоснован подход к формированию концепции организации внутреннего аудита в корпорации. Разработанная концепция, которая является синтезом элементов, позволяет целостно представить систему организации внутреннего аудита с помощью выделения организации субъектов внутреннего аудита и организации процесса внутреннего аудита.

Ключевые слова: организация внутреннего аудита, служба внутреннего аудита, субъекты внутреннего аудита, объекты внутреннего аудита, процесс внутреннего аудита, корпорация.

ANNOTATION

In this article, the conceptualization of the Internal Audit Management in the corporation is offered and based on the perspective of systematic approaches and cyclical process. The developed by us conceptualization of the Internal Audit Management is the synthesis of elements and it gives us an introduction of the whole system of the Internal Audit Management, deviding the subject and process of the Internal Audit Management.

Keywords: the Internal Audit Management, Internal Audit Service, subjects of internal audit, objects of internal audit, process of internal audit, corporation.

Постановка проблеми. На сучасному етапі формування ринкових відносин і розвитку корпоративної форми власності, дезінтеграції і диверсифікації галузей економіки зростає необхідність ефективного управління корпораціями, яке має на увазі широкий діапазон завдань, включаючи всі аспекти класичного управління – фінансами, кадрами, виробництвом, ресурсами, інвестиціями та ін., а також відносно нові для української практики питання постійного і систематичного контролю з боку власників корпорації.

Прагнення власників корпорації розвивати ринкові взаємини цивілізованим шляхом обумовлюється потребою в забезпеченні довіри з боку ділових партнерів і споживачів, органів державного управління і громадських організацій. Вирішення даних проблем, а також агентських конфліктів, що виникають між власниками корпорації і її менеджерами, проблем оптимізації процесу контролю повинне забезпечити служба внутрішнього аудиту (СВА).

Практична потреба в реалізації такого роду заходу не може бути в достатній ступені задоволена внаслідок не вивченості специфічних проблем внутрішнього аудиту в корпораціях. Актуальність поставленого питання вимагає насамперед розробки теоретико-методологічних основ організації внутрішнього аудиту в корпораціях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основоположними працями стосовно становлення внутрішнього аудиту як підсистеми внутрішнього контролю стали навчальні посібники західних авторів: Р. Адамса, А. Аренса, Р. Доджа, Дж.К. Лоббека, Р. Монтгомері, Дж. Робертсона.

Розбіжності в думках провідних вчених пов'язані перш за все з тлумаченням поняття «внутрішній аудит», його елементів і їх характеристик. Відзначимо праці таких вчених, як Р.А. Алборов, В.Д. Андрєєв, А.М Богомолов, М.Т. Білуха, Н.І. Дорош, І.М. Дмитренко, В.Ф. Максимова, В.І. Подольський, В.П. Пантелєєв, В.С. Рудницький, Л.В. Сотникова, В.П. Суйц, Л.О. Сухарева, А.Д. Шеремет, Б.Ф. Усач та ін [1; 2; 5–7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в більшій частині досліджень, як правило, недостатньо уваги приділяється концептуальним, теоретичним і прикладним питанням, які стосуються суті організації внутрішнього аудиту в середовищі управління корпораціями.

Мета статті полягає у розробці цілісної концепції організації внутрішнього аудиту в корпораціях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція (від лат. conceptio — розуміння, уявлення) – система поглядів, спосіб розуміння яких-небудь явищ, процесів; основоположна ідея якої-небудь теорії [9, с. 504]. Формування концепції організації внутрішнього аудиту корпорації передбачає дослідження термінологічного поняття «організація».

Термін «організація» походить від грецького слова «органон» (organon), що означає пристрій, поєднання, об'єднання чого-небудь або кого-небудь в одне ціле; приведення до стрункої

системи [8, с. 435]. У людській діяльності організація — група людей, об'єднаних загальною програмою, загальною метою або завданням.

За визначенням Б. Карлоффа, організація – це інструмент координації трудових внесків людей для досягнення загальної мети [3, с. 233]. У роботі М. Мескона, М. Альберта і Ф. Хедоурі організація визначається як група людей, діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної мети [4, с. 31].

Організація контрольної діяльності реалізується у декількох напрямах, серед них слід виділити основні:

– формування суб'єктів контролю, визначення їх місця в загальній системі управління;

– визначення компетенції кожного із суб'єктів контролю;

– внутрішня організація апарату суб'єктів контролю (розподіл обов'язків і відповідальності);

– порядок підготовки і здійснення контрольних дій;

– порядок вироблення, ухвалення, реалізації і контроль за виконанням управлінських рішень;

– функціональна структура контрольної діяльності (функції контролю і їх спрямованість);

– засоби реалізації контрольних рішень;

– характер зв'язку між суб'єктами й об'єктами контролю;

– способи оцінки ефективності контрольної діяльності.

Ці напрями організації контрольної діяльності поширюються й на організацію внутрішнього аудиту в корпорації.

Логіка побудови концепції організації внутрішнього аудиту передбачає звести вказані напрями в укрупнені блоки і розглянути організацію внутрішнього аудиту в двох аспектах: як елементу управління аудиторською діяльністю всередині корпорації (у широкому сенсі слова) і як організацію процесу внутрішнього аудиту (у вузькому сенсі слова).

Тобто головною ідеєю синтезованої нами концепції є те, що організація такого явища, як внутрішній аудит, саме в середовищі управління корпорацією має багатовекторний характер, але опосередковує подальше ефективне функціонування підсистеми внутрішнього аудиту, підпорядкованість побудови суб'єктів внутрішнього аудиту та власне процесу (з акцентом на визначення та планування контрольних процедур особливо компенсаційного характеру) специфіці сукупного об'єкта (відповідних циклів виробничо-господарської діяльності, деталізації бізнес-процесів та якості дій посадових осіб, зокрема, з внутрішньогосподарського контролю).

Систематизований склад об'єктів внутрішнього аудиту та їх взаємозв'язок, що став передумовою та певною рушійною силою у синтезі елементів зазначеної концепції, подано на рисунку 1 та в таблиці 1.

Як бачимо, підхід до визначення об'єктів, що виводить на певні бізнес-процеси та відповідні слабкі місця (зони ризику) у здійсненні внутрішньогосподарського контролю, а значить, і на ризики викривлення облікової та звітної інформації, характеризується циклічністю виробничо-господарської діяльності й господарських операцій.

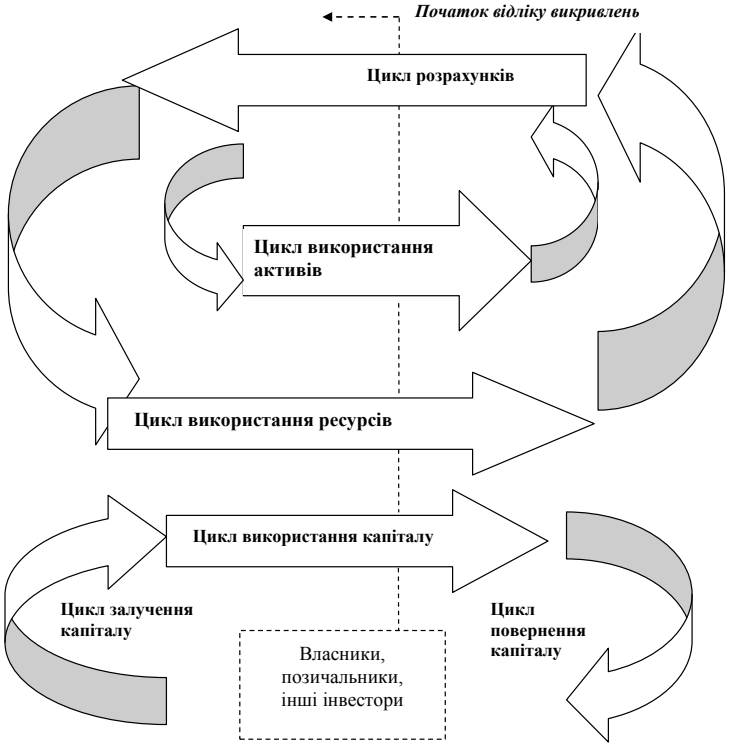


Рис. 1. Взаємозв'язок циклів виробничо-господарської діяльності як об'єктів внутрішнього аудиту

Такий підхід справді дозволяє значно скоротити обсяги внутрішнього обміну інформацією та з більшою ефективністю виявляти викривлення, бо орієнтований не на залишки, а на обороти по рахунках.

Зарубіжні та вітчизняні автори розрізняють набори основних циклів: від трьох (цикл придбання, цикл отримання доходу, цикл виробництва) до майже десяти. Загальноприйнятий набір містить такі: цикл придбання (закупок); цикл виробництва (переробки, надання послуг); цикл продажів та формування фінансових результатів (отримання доходу); цикл розрахунків (цикл оплати); цикл використання прибутку та формування капіталу; цикл інвестування.

Можна помітити, що ряд циклів цього групування («формування фінансових результатів», «використання прибутку та формування капіталу») не відповідає реальним господарським операціям, у той час як низка важливих операцій (наприклад, отримання та повернення кредитів та позик) прямо не включена в жоден із циклів.

Деякі цикли (цикл інвестування) насправді є складною послідовністю операцій за структурою, аналогічною послідовності

циклів основної діяльності («закупки» – «виробництво» – «продажі» – «оплата»). Це затребувало певного уточнення всієї системи циклів виробничо-господарської діяльності.

Результати проведеної систематизації сприяли не тільки уточненню циклів, а й дозволили виокремити відповідні їм бізнес-процеси та напрямки дій посадових осіб з реалізації внутрішньогосподарського контролю, що проілюстровано у таблиці 1.

На рисунку 1 показаний взаємозв'язок циклів виробничо-господарської діяльності, та видно, що цикл фінансової діяльності розімкнутий (фінансові ресурси потрапляють у корпорацію із зовнішнього середовища, доходи від використання капіталу повертаються інвесторам). Зазначена схема також показує, що обороти господарських операцій за відповідними циклами послідовно переходять по етапах кожного циклу, тому викривлення, що виникають на різних етапах, підсумовуються.

Наприклад, завищення оборотів з закупки матеріалів та їх списання у виробництво разом із заниженням оборотів з випуску та продажу готової продукції призводять до сумового заниження фінансового результату (прибутку). Слід відмітити, що підсумовування викривлень може бути застосовано в основному до їх впливу

Таблиця 1

Систематизований склад об'єктів внутрішнього аудиту

Операції циклів виробничо-господарської діяльності	Бізнес-процеси	Напрямки дій посадових осіб з внутрішньогосподарського контролю
1. Цикли основної (поточної) діяльності		
1.1. Придбання ресурсів	Закупка матеріалів та інших ресурсів Оренда Отримання послуг Наймання персоналу та ін. в залежності від специфіки діяльності	За групами матеріалів та інших ресурсів За групами постачальників За групами орендодавців За категоріями персоналу
1.2. Використання ресурсів	Використання матеріалів Використання праці та ін. в залежності від специфіки діяльності	За виробничими процесами За видами продукції За виробничими підрозділами (цехами) і т. д.
1.3. Продаж		За сегментами ринку За видами продукції За групами покупців і т. д.
1.4. Розрахунки з поточної діяльності		За сегментами ринку За видами продукції За групами покупців і т. д.
2. Цикли інвестиційної діяльності		
2.1. Придбання активів	Придбання основних засобів Створення основних	За видами активів За сегментами діяльності За підрозділами
2.1. Придбання активів	засобів Придбання НМА Фінансові інвестиції	І т. д. в залежності від суттєвості та організації обліку
2.2. Використання активів	Амортизація Витрати на утримання та експлуатацію Модернізація та реконструкція Доходи від володіння	За видами активів За сегментами діяльності За підрозділами і т. д.
2.3. Вибуття активів	Продаж Інше вибуття, в тому числі ліквідація	За видами активів За сегментами діяльності За підрозділами За видами вибуття і т. д.
2.4. Розрахунки з інвестиційної діяльності		За видами активів За групами контрагентів За сегментами діяльності і т. д.
3. Цикли фінансової діяльності		
3.1. Залучення капіталу	Залучення власного капіталу Залучення запозиченого капіталу	За видами акцій, інших цінних паперів За видами кредитів та позик За термінами залучення За цілями залучення і т. д. в залежності від суттєвості
3.2. Використання капіталу	Використання цільових коштів Нарахування доходів власникам Нарахування відсотків та інше	За видами акцій, інших цінних паперів За видами кредитів та позик За термінами залучення За цілями залучення і т. д.
3.3. Повернення капіталу	Розрахунки з учасниками по дивідендах Розрахунки з викупу акцій Розрахунки з позичальниками	За видами акцій, інших цінних паперів За видами кредитів та позик За термінами залучення За цілями залучення і т. д.

на показники Звіту про фінансові результати та Звіту про рух грошових коштів; вплив на статті балансу зазвичай визначається викривленнями, що виникають у конкретному циклі (з урахуванням викривлень, успадкованих від попередніх циклів).

Так, «точкою початку відліку» для підсумовування викривлень доцільно обирати початок розрахунків, пов'язаних з придбанням виробничих ресурсів (для поточної діяльності); придбанням необоротних активів та здійсненням фінансових інвестицій (для інвестиційної діяльності); початок циклу залучення капіталу (для фінансової діяльності відповідно).

З прагматичного боку, такий основоположний підхід, дозволяє виокремлювати найбільш значущі ризики викривлень за умов наявності слабких місць у виконанні (або за відсутності виконання) дій персоналу з внутрішньогосподарського контролю. А тому дає змогу визначати найбільш обґрунтовані компенсаційні процедури з боку відповідних (адекватної компетенції) суб'єктів внутрішнього аудиту.

Запропонована нами концепція організації внутрішнього аудиту в корпораціях, що є синтезом елементів, дозволяє, в свою чергу, цілісно представити систему організації внутрішнього аудиту за допомогою виділення організації служби внутрішнього аудиту і організації процесу внутрішнього аудиту. Крім того, слід зауважити, що позначаючи ступінь активності суб'єктів внутрішнього аудиту (зокрема, керівника такої служби) в частині організації процесу діяльності в цілому та виконання конкретних завдань, ми виходили із залежності від складності розглянутих об'єктів в середовищі управління корпорацією.

На основі вивчення теоретичних положень організації внутрішнього аудиту в науковій літературі і діючої практики внутрішнього аудиту дозволило нам:

– визначити мету організації внутрішнього аудиту, до якої можна віднести наступне: забезпечення ефективного управління корпорацією; захист законних інтересів корпорації і її власників; попередження, виявлення й усунення поточних проблем корпорації в результаті виконання контрольних процедур;

– представити логічну структуру етапів організації СВА в діяльності корпорацій. Послідовність саме процесу створення даної служби підкоряється основній меті її організації. Тому для її досягнення доцільно провести роботу відповідно до таких етапів:

1. визначення місця СВА в загальній системі управління корпораціями, обґрунтована побудова СВА, формування складу суб'єктів СВА;
2. визначення організаційного позиціонування СВА і встановлення комунікативних зв'язків;
3. визначення організаційної структури СВА;
4. затвердження кандидатури керівника СВА;
5. розробка і ухвалення внутрішньокорпоративних регламентів СВА;

– визначити задачі внутрішнього аудиту, що випливають з більшості думок різних авторів [1; 4; 10; 11] по даному приводу, а саме: проникнення у функції менеджменту, організаційну діяльність корпорації, оцінка схоронності і використання матеріальних цінностей, забезпечення власників корпорації інформацією про якість управлінської діяльності і розробка пропозицій по її удосконаленню, надання достатньо об'єктивної і незалежної оцінки використання ресурсів корпорації, а також дій менеджерів усіх рівнів управління і підвищення ступеня довіри до корпорації з боку ділових партнерів, зниження бізнес-ризиків корпорації;

– позначити його суб'єктів у залежності від поставлених цілей, організаційно-правової форми, розмірів, масштабу і виду фінансово-господарської діяльності корпорації. Створена в корпорації СВА повинна бути самостійним підрозділом апарата управління і безпосередньо підпорядкуватися Аудиторському комітету і Спостережній раді корпорації. З приведених вище задач, що постає перед службою, випливає ряд вимог до співробітників: це повинні бути висококваліфіковані фахівці, що володіють знаннями в області бухгалтерського фінансового обліку, економічного і фінансового аналізу, оподатковування, юриспруденції, а також висококваліфіковані фахівці з інформаційних систем і по напрямках діяльності корпорації для здійснення контролю за виробничо-технологічними процесами;

– виділити такі принципи організації внутрішнього аудиту відносно головної мети організації внутрішнього аудиту (захист законних інтересів корпорації і її власників), а саме: організаційна відокремленість СВА; конкурсний підбір кадрів СВА; документальне закріплення компетенцій внутрішніх аудиторів; раціоналізація контрольного процесу.

– розглянути сутність самого процесу внутрішнього аудиту, що доцільно розбити на наступні етапи, а саме: стандартизація діяльності СВА (визначення груп і видів стандартів СВА та розробка і ухвалення внутрішньокорпоративних стандартів СВА) та планування СВА (виявлення та оцінка ризиків ключових бізнес-процесів при плануванні діяльності СВА та завдань з внутрішнього аудиту);

– позначити результат процесу внутрішнього аудиту, представленого у виді незалежної думки, сформованої суб'єктами внутрішнього аудиту щодо його об'єктів у виді акта аудирования, який є основним документом, що дає внутрішньому аудитору можливість привернути увагу акціонерів корпорації до наявних проблем. У ньому обов'язково повинні бути викладені мета, обсяг, результати аудиту і думка аудитора. Він повинен бути точним, зрозумілим, чітким і своєчасним. При складанні акта аудирования повинні дотримуватися визначені принципи, такі як вірогідність, об'єктивність, зрозумілість, стислість, конструктивність і своєчасність.

Висновки. Отже, саме запропонований підхід до вирішення питань організації внутрішнього аудиту здатний забезпечити створення справді дієздатного робочого органу цілісної системи внутрішньокорпоративного контролю, спроможного впливати на досягнення цілей підвищення ефективності корпоративного управління та діяльності корпорації в цілому.

На думку автора, результати даної роботи створюють необхідну наукову основу для проведення наступних спеціальних заглиблених досліджень на основі системного підходу, що забезпечують подальший розвиток теорії й організації внутрішнього аудиту в корпораціях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреев В.Д. Внутренний аудит: [учеб. пособ.] / В.Д. Андреев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 464 с.
2. Сухарева Л.А., Дмитренко И.Н. Внутренний аудит: организация и методология: [науч.-практ. пособ.] / Л.А. Сухарева, И.Н. Дмитренко. – Донецк: ДонГУЭТ, 2000. – 75 с.
3. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф; пер. с англ.; науч. ред. и авт. послесл. В.А. Приписнов. – М.: Экономика, 1991. – 238 с.
4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / [М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури]; пер. с англ. – М.: Дело, 1993. – 702 с.
5. Пантелєєв В.П. Внутрішній аудит: [навч. посіб.] / В.П. Пантелеєв, М.Д. Корінько; за ред. В.О. Шевчука. – К.: Б. в., 2006. – 247 с.
6. Сотникова Л.В. Внутренний контроль и аудит: [учебник] / Л.В. Сотникова. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. – 239 с.
7. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит: [учебник] / А.Д. Шеремет, В.П. Суйц; 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 352 с.
8. Философская энциклопедия: в 5 т. Т. 3. / Ин-т философии АН СССР; гл. ред. Ф.В. Константинов. – М.: Сов. энц., 1964. – 584 с.
9. Экономическая энциклопедия: в 3-х т. Т. 2. – К.: Академия, 2001.

СЕКЦІЯ 10
СТАТИСТИКА

УДК 311.42:005

Берідзе Т.М.
кандидат технічних наук, доцент
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

BASIC PRINCIPLES OF EFFICIENCY OF ORGANIZATIONAL SUPPORT ECONOMIC PERFORMANCE

АННОТАЦІЯ

У статті розглядаються проблемні питання щодо забезпечення організаційної ефективності економічного стану підприємств. Визначені пріоритетні напрями, методи і підходи до оцінки ефективності організаційної структури управління. Зазначено про необхідність розробки комплексного критерію оцінки ефективності організаційної структури управління, який дасть можливість використовувати його як на етапі проектування організаційної структури, так і на етапі її вдосконалення. При виборі показників та їх систематизації необхідно враховувати певні вимоги. Принципове значення для оцінки ефективності організаційної структури управління має вибір бази для порівняння або визначення рівня ефективності.

Ключові слова: організаційна структура, критерій ефективності, показники, управління.

АННОТАЦІЯ

В статье рассматриваются проблемные вопросы обеспечения организационной эффективности экономического состояния предприятий. Определены приоритетные направления, методы и подходы к оценке эффективности организационной структуры управления. Отмечена необходимость разработки комплексного критерия оценки эффективности организационной структуры управления, который даст возможность использовать его как на этапе проектирования организационной структуры, так и на этапе ее совершенствования. При выборе показателей и их систематизации необходимо учитывать определенные требования. Принципиальное значение для оценки эффективности организационной структуры управления имеет выбор базы для сравнения или определения уровня эффективности.

Ключевые слова: организационная структура, критерий эффективности, показатели, управление.

ANNOTATION

The article deals with the problematic issues to ensure organizational effectiveness economic state enterprises. Priority directions, methods and approaches to evaluating the effectiveness of the organizational structure of management. There was a need for a comprehensive evaluation criterion of efficiency of organizational management structure, which will allow to use it both at the stage of designing the organizational structure, and at the stage of its development. When selecting indicators and their classification is subject to specific requirements. Of fundamental importance for assessing the effectiveness of the organizational structure of management has a choice of the baseline, or determine the level of efficiency.

Keywords: organizational structure, performance criteria, performance management.

Постановка проблеми. В даний час проблема комплексної оцінки ефективності організаційної структури управління підприємств гірничорудного комплексу є одним з найбільш складних і мало розроблених питань не тільки у вітчизняній економіці, але і в зарубіжній практиці.

Провести об'єктивну комплексну оцінку ефективності організаційної структури управління підприємства досить складно, оскільки необхідно врахувати велику кількість різних аспектів, які мають свою особливу специфіку на кожному підприємстві. Незважаючи на те що вивченню проблеми присвячено значну кількість наукових праць, до цих пір не існує загальновизнаного комплексного критерію оцінки ефективності організаційної структури управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним питанням оцінки ефективності організації приділяли багато уваги зарубіжні та вітчизняні вчені Бєляєв В.А., Бернс В., Бузирев В.В., Васильєв А.В., Дмитрієв Я.В., Завлін Д.М., Карпов В.Г., Лімітовський І.А., Львів Д.С., Чистов Л.М., Хавранек П.М., Хонка Я. [1]. У науковій літературі існує поняття абсолютної ефективності, при розрахунку якої використовуються повні величини витрат і результатів і порівняльної ефективності, яка розраховується за допомогою додаткових результатів по порівнюваним варіантів. В останньому випадку ставиться завдання максимізації результату на одиницю витрат. У більшості випадків для вимірювання ефективності використовують різні вимірники в грошовому вираженні. У своїх наукових працях Шклярский Л.Ф., Даниленко Ю.І., Малованов Б.К. до критеріїв ефективності організаційних структур управління відносять: оперативність роботи апарату управління; економічність його функціонування; створення передумов для розробки, прийняття і здійснення оптимальних управлінських рішень [2]. Базилевичем Л.А. розроблено дерево критеріїв організаційного розвитку, гілки якого визначають показники продуктивності системи управління, її економічності та соціальної прогресивності. Під продуктивністю в даному випадку розуміється швидкість вико-

нання завдань і повнота вирішення питань, під економічністю наведені витрати і ресурсомісткість управління, а під соціальною прогресивністю – управлінський потенціал і активність самоврядування. Однак підхід вченого передбачає розрахунок показників, що мають локальний характер, стосуються тільки системи управління, тому дати чітку, однозначну і змістовну оцінку організаційної структури компанії по цих критеріях неможливо [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Перед підприємствами важкої промисловості стоїть багато задач, головними з яких є перебудова систем управління та орієнтація на стійкий розвиток. Таким чином, виникає необхідність в оцінці ступеня стійкого розвитку підприємств важкої промисловості, а саме підприємств гірничорудного комплексу, що дасть можливість визначити вплив внутрішніх та зовнішніх факторів на розвиток підприємств та їх конкурентоздатність, а також прийняття рішень щодо підвищення ефективності механізмів управління підприємством.

На наш погляд, недостатня вивченість ефективності організаційної структури управління підприємницьких структур пов'язана з відсутністю прийнятої на державному рівні методики її оцінки з прописаними в ній критеріями і показниками ефективності.

Мета статті полягає у визначенні основних засад до оцінки ефективності організаційної структури управління для здійснення контролю, оцінці та аналізі стану організаційно-економічної діяльності підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінку ефективності організаційної структури управління гірничорудних підприємств слід проводити у двох напрямках: на стадії проектування організаційної структури створення гірського комплексу; при аналізі існуючої організаційної структури, якщо керівництвом поставлено завдання вдосконалення всієї системи управління підприємством.

Набір критеріїв ефективності організаційної структури управління формується з урахуванням наступних напрямків: відповідність планованих результатів сформульованими цілями організації; відповідність процесу функціонування системи управління організації, змісту та результатів.

Ефективна організаційна структура дозволяє гірничорудним комбінатам:

- найкращим чином взаємодіяти з елементами макросередовища;
- забезпечувати реалізацію стратегії розвитку організації в довгостроковій перспективі;
- продуктивно розподіляти зусилля співробітників і в кінцевому рахунку досягати поставлених цілей.

За оцінками експертів, економічний ефект від вдосконалення організаційної структури управління складає 1,5–2% від річного обсягу виробництва продукції (виконання робіт), а витрати при цьому окупаються за два-три роки.

Останнім часом для дослідження ефективності організаційних структур управління великий інтерес викликає системна ефективність, що є інтегрованим відображенням взаємодії ефектів раціонального організаційного структурування та представляє собою складний багатофазовий процес. Системна ефективність – це якісний невартісний показник ефективності розташування та взаємодії елементів організаційної структури управління [3].

Ефективність раціоналізації організаційних структур управління повинна оцінюватися на основі специфічних критеріїв (з урахуванням взаємозв'язку за рівнями ієрархії) та за певними показниками, які показують ефект вдосконалення як різницю між станом до і після реструктуризації.

Ефективність організаційних структур управління може оцінюватися за такими критеріями: ступінь надійності (працездатності) організаційної структури управління; ступінь використання ринкових можливостей, що характеризується здатністю господарської системи через свої організаційні структури виробляти комплекс цілей і завдань функціонування і розвитку організації; ступінь використання внутрішніх можливостей, що характеризується здатністю організаційних структур управління досягти поставлених цілей при мінімальних і необхідні витрати, що й забезпечує механізм управління.

В якості проміжного (від короткострокового до довгострокового періоду) критерію розглядається адаптивність організаційної структури управління, тобто рівень, при якому організація реагує на зміни її внутрішнього і зовнішнього середовищ. Низька адаптивність свідчить про необхідність внесення змін в практику і стратегію управління.

У довгостроковій перспективі, як правило, використовується критерій організаційного розвитку з метою підвищення здатності організації виживати в тривалій перспективі.

Критерій ефективності будь-якого елемента організаційної структури управління визначається з урахуванням специфіки кожного елементу з точки зору взаємопов'язаних позицій: реалізації поставлених цілей (цільова ефективність); забезпеченні мінімуму витрат для досягнення кінцевого результату (ресурсна ефективність).

Ефективність управління може характеризуватися як кількісними, так і якісними критеріями. Якісні критерії дозволяють розкривати внутрішні зв'язки між поняттями «мета управління», «витрати на управління», «результати управління», в той час як кількісні критерії висловлюють їх кількісний взаємозв'язок. Якісні критерії оцінки ефективності можуть визначатися кількісними показниками, а кількісні – доповнюються якісними.

Критерій ефективності являє собою економічний результат діяльності керованої системи в цілому, наприклад, ступінь досягнення мак-

симального рівня виконання плану, випуску продукції або обсягу прибутку, досягнення поставлених цілей [4].

Серед різних точок зору на ефективність систем управління спільним моментом є необхідність здійснення оцінки управлінської діяльності за кінцевими результатами.

Практика показує, що дуже складно досягти високої ефективності програм вдосконалення організаційних структур управління через обов'язковий облік в них економічних і соціальних ефектів.

Економічний ефект реструктуризації виникає у вигляді економії матеріальних витрат у системі управління або у вигляді поліпшення результатів виробничо-господарської діяльності організації.

Соціальний ефект вдосконалення організаційної структури управління проявляється в підвищенні виробничої та громадської активності працівників, поліпшенні соціально-психологічного клімату в колективі.

У практичній діяльності вкрай рідко розраховують соціальну ефективність, мотивуючи це обмеженістю застосування кількісних методів оцінки соціальної ефективності. На думку Л.Л. Алпатова, це обумовлюється рядом наступних чинників:

1. Неможливо визначити інтегральний соціальний ефект за допомогою підсумовування локальних ефектів, так як вони досягаються у вигляді зміни умов праці, оплати, зайнятості, соціальної інфраструктури є дуже різнорідними і практично не можуть бути виражені єдиними кількісними вимірювачами;

2. Можлива поява негативних соціальних ефектів, що ще більш ускладнює обчислення загального позитивного ефекту;

3. Неможливо чітко виділити частку витрат на здійснення програм реструктуризації, витрачання якої призвело до того чи іншого соціального ефекту і всієї сукупності соціальних ефектів;

4. Дія соціальних ефектів, може виходити за межі програмного періоду, проявлятися після досягнення економічного ефекту програми;

5. Неможливо зіставити соціальні ефекти в числовому вигляді з кількісними витратами на отримання соціальних результатів програми, представленими у вартісному, грошовому вираженні [5].

Економічні та соціальні ефекти програм вдосконалення організаційної структури компанії можуть проявлятися, хоча і в менших масштабах, на регіональному, галузевому, народногосподарському рівнях.

Доцільно виділити наступні підходи до оцінки ефективності організаційної структури управління.

1. Оцінка ефективності через показники, які характеризують діяльність керованого об'єкта.

Основними критеріями оцінки ефективності при цьому підході є: показник прибутку як систематичний показник ефективності виробництва, обсяг виробництва продукції у вартісному вираженні, обсяг реалізації, балансовий і чистий прибуток, показник собівартості, показник виконання договірних поставок і народногосподарського економічного ефекту.

2. Комплексний показник ефективності визначається для організації в цілому через ранжування сукупності показників, які характеризують діяльність організації з використанням індексного і матричного методів.

3. Оцінюється ефективність системи управління окремо за загальним критерієм, який об'єднує показники економічності системи управління (Ес) і показники ефективності виробництва (Еп) [6]:

Ес = витрати на управління вартості/вартість основних виробничих фондів і оборотних коштів; (1)

Ер = продуктивність праці / чисельність працюючих. (2)

Загальний критерій ефективності системи управління обчислюється як Ес/Еп.

4. Оцінка ефективності системи управління здійснюється за якісними критеріями, такими як кількість ієрархічних рівнів структури управління, економія комунікацій, кількість відділів і мостів зв'язку, профіль і однорідність завдань кожного відділу, спосіб координації та ін. Оцінка ефективності системи управління при цьому підході розробляється експертним методом за наступним переліком: набір загальних і конкретних цілей і функцій управління, організаційна структура управління, характеристика процесу управління, методи управління та розробки управлінських рішень, склад технічних засобів управління і т. д. [7].

5. Показник ефективності функціонування організації визначається на підставі сформованої мети, яку вона прагне досягти при мінімальних загальних витратах. Лисов В. у своїх працях пропонує комплексну ефективність визначати через поняття потреби, цілі, результату і витрат.

6. В основі цього напрямку лежить ресурсно-потенційний підхід як функція реалізації потенціалу системи

$$E = f(\Pi_в - I_в) \cdot \max Yn, \quad (3)$$

де Пв – потенційні можливості системи (кадри, фінанси, інформаційні ресурси, засоби виробництва, організаційний потенціал, інноваційний потенціал); Ів – рівень використання можливостей системи; Уп – задоволення потреб.

Фіонін В.І. і Терешин А.А. пропонують використовувати узагальнюючий коефіцієнт Кеп, що характеризує економічний потенціал організації. Проте зауважимо відразу, що використовувати цей підхід на практиці складно, а в деяких випадках навіть некоректно [8].

Принципове значення для оцінки ефективності організаційної структури управління має вибір бази для порівняння або визначення рівня ефективності, який приймається за нормативний.

Висновки. Існуючі підходи оцінки ефективності організаційної структури управління

свідчать про певні недоліки у кожному підході, тому існує необхідність розробки комплексного критерію оцінки ефективності організаційної структури управління, який дасть можливість використовувати його як на етапі проектування організаційної структури, так і на етапі її вдосконалення. При виборі показників та їх систематизації необхідно враховувати наступні вимоги: вибирати тільки основні показники, що характеризують цільову установку блоку і якість виконуваних ним функцій; віддавати перевагу найбільш простим і чітким за змістом; визначити мінімально необхідний набір керованих факторів; вибирати ті фактори, які найбільш істотно впливають на отримання бажаних результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зеленин Д.В. Управление инновационным развитием регионального промышленного комплекса: дис. ... к. э. н.: спец. 08.00.05 / Д.В. Зеленин. – М., 2006. – 197 с.
2. Милованов Д.А. Развитие малых форм хозяйствования в агропромышленном кластере: автореф. дис. ... к. э. н.: спец. 08.00.05 / Д.А. Милованов; Мичуринский гос. агр. ун-т. – М., 2012. – 22 с.
3. Базилевич Л.А. Моделирование организационных структур / Л.А. Базилевич; под ред. В.Р. Окорокова. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1978. – 159 с.
4. Черняк Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой / Ю.И. Черняк. – М., 1975.
5. Москаленко Н.А. Анализ и оценка процессов реструктуризации предприятий / Н.А. Москаленко // Економіка розвитку. – Х.: Вид. ХДЕУ. – 2003. – № 1(25). – С. 68–70.
6. Сучасні концепції менеджменту: [навч. посіб.] / За ред. д. е. н., проф. Л.І. Федулової. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – С. 384–409.
7. Лафта Дж.К. Эффективность менеджмента организации: [учеб. пособ.] / Дж.К. Лафта. – М.: Русская Деловая Литература, 1999. – С. 231–234.
8. Фионин В., Терешин А. Показатели эффективности управления / В. Фионин, А. Терешин // Российский экономический журнал. – 1994. – № 8. – С. 60–65.

УДК 33

Хамініч С.Ю.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри маркетингу
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Бойченко В.В.
здобувач
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОГО МЕДІЙНОГО РИНКУ РЕКЛАМИ У ПЕРІОД КРИЗИ

DEVELOPMENT OF UKRAINIAN MEDIA ADVERTISING MARKET DURING THE CRISIS PERIOD

АНОТАЦІЯ

В статті досліджено сутність медійної реклами, проаналізовано її сучасний стан та наведені рекомендації щодо збільшення ринку медійної реклами у період кризи. У статті була розкрита сутність поняття «Медійна реклама». Проаналізовано стан медійного ринку, а саме ТБ-реклама, реклама у пресі, радіореклама, зовнішня реклама, реклама у кінотеатрах та Інтернет-реклама. На базі проведеного дослідження для повернення обсягів медійного рекламного ринку України запропоновано певні дії щодо розвитку медійного ринку реклами у період кризи. Проаналізовано погляди вчених щодо розвитку медійного ринку України.

Ключові слова: медійна реклама, зовнішня реклама, Інтернет-реклама, ТБ-реклама.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность медийной рекламы, проанализировано ее современное состояние и даны рекомендации по увеличению рынка медийной рекламы в период кризиса. Раскрыта сущность понятия «Медийная реклама». Проанализировано состояние медийного рынка, а именно ТВ- реклама, реклама в прессе, радиореклама, наружная реклама, реклама в кинотеатрах и Интернет-реклама. На основе проведенного исследования для возвращения объемов медийного рекламного рынка Украины предложены определенные действия по развитию медийного рынка рекламы в период кризиса. Проанализированы взгляды ученых по развитию медийного рынка Украины.

Ключевые слова: медиа-реклама, наружная реклама, Интернет-реклама, ТВ-реклама.

ANNOTATION

In this article studied the essence of media advertising, analyzed its current state and provided recommendations to increase the market of media advertising during the crisis. The article reveals the essence of the concept of media advertising. Analyzed the state of the media market, namely TV – advertising, print advertising, radio advertising, outdoor advertising, cinema advertising, and advertising in the internet. On the basis of the study, to return the volume of media advertising market in Ukraine, it was suggested specific actions for the development of media advertising market during the crisis period. The article analyzed the views of scientists about the media market of Ukraine.

Keywords: media advertising, outdoor advertising, Internet advertising, TV advertising.

Постановка проблеми. Практика свідчить, що рекламна діяльність знайшла значне поширення і є однією з основних галузей діяльності будь-якої країни й світового простору взагалі. Основним призначенням такої діяльності є діяльність щодо розповсюдження інформації про особу або товар у будь-якій формі з метою підтримки свідомості споживачів реклами відносно таких осіб або товару. На сучасному етапі найпопулярнішою та найдійовішою є медійна реклама, саме тому дослідження є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорію й практику ринку медійної реклами досліджували такі відомі науковці: У. Уэллс, Дж. Бернет, С. Моріарті, Р. Батра, Дж.Р. Россітер та ін.

Запропоновані ними концепції знайшли своє відображення і в працях вітчизняних вчених: С.Ю. Хамініча, І.Я. Рожкова, Ф.Г. Панкратова, Т.К. Серьогіної, В.П. Коломієць, Т.І. Лук'янець, Т.О. Примак.

Мета статті – формування уявлення про поняття медійної реклами та її сучасного стану в Україні, надання пропозиції щодо розширення українського ринку медійної реклами.

Виклад основного матеріалу. Медійна реклама – це інструмент маркетингового просування брендів, сайтів, торгових марок, товарів, послуг, коли інформація про продукт розміщується на майданчиках засобів масової інформації (мас-медіа). Вона розробляється з використанням спеціальних прийомів залучення уваги читачів і може включати текст, логотип компанії, фотографії та інші зображення, вказувати місце розташування на карті і т. п. [3]

У друкованих ЗМІ дисплейна реклама розміщується як безпосередньо на сторінці з редакційним контентом, так і на суміжних з ним сторінках. Тим самим дисплейна реклама відрізняється від тематичної (т. зв. «рубричної»), яка зазвичай розміщується в спеціальних розділах і традиційно являє собою тільки текст, зовнішній вигляд якого обмежується навіть вибором гарнітури шрифту [4].

При цьому дисплейна реклама необов'язково повинна містити картинки, відео або аудіо: текстові оголошення можуть бути як і абсолютно «прохідними», так і по-справжньому ефективними. Приклад текстових дисплейних оголо-

шень – рекламні sms-повідомлення або аналогічні розсилки по e-mail. Головна відмінність медійної реклами від інших видів реклами полягає в ключовому факторі – залучення уваги споживачів відбувається за допомогою візуалізації інформації (флеш-картинок, відеороликів, зображень і т. д.) [5].

Завдяки візуальному донесенню інформації така реклама швидше сприймається споживачем, в її сенс не треба вникати, не треба витрачати час на її прочитання. Найчастіше медійна реклама доходить до свідомості споживачів навіть якщо вони не планують цікавитися нею (око прослизнуло по банеру між переходами по Інтернет-сторінкам, але інформація запам'яталася підсвідомо). Саме на цей ефект розраховують рекламодавці, розробляючи чергову рекламну кампанію для мас-медіа.

На сучасному етапі телебачення являє собою не тільки провідний носій реклами та найбільший інвестор в медіа-контент, який і впливає на медіа-споживання і на наявність споживчої аудиторії, зустрічі з якою так шукає рекламодавець. Телебачення керує багатьма процесами, що відбуваються на медіа-ринку взагалі – від правового поля і структури ринку до креативного змісту рекламного послання. Очікується, що все еволюційні і, можливо, революційні зміни в майбутньому рекламної індустрії будуть або ініційовані, або пов'язані саме з телебаченням [1].

Починаючи з 2014 р. фахівці припиняють виділяти окремим рядком «регіональну рекламу». По-перше, це найменш досліджена зона телерекламного ринку. В обсяги регіональної реклами враховуються рекламні бюджети в телеканалах, що не входять в дослідження, відповідно, не мають даних про рейтинги. Регіональні рекламні блоки на національних телеканалах при цьому враховані в рядку «національна реклама». По-друге, обсяг рекламних бюджетів на таких регіональних телеканалах формується переважно зовсім невеликими за розміром регіональними рекламодавцями, і навіть сумарний обсяг таких рекламних бюджетів знаходиться в межах математичної похибки обсягів ринку телевізійної реклами. Втім, несподіванки в телевізорі все-таки трапилися в 2013 р. – ніхто не припускав на початку року таке високе зростання ТВ-спонсорства.

Таблиця 1

Динаміка обсягів ТБ-реклами в Україні, млн. грн. [2]

Вид реклами	2012	2013	2014	Відхилення у %	
				2013	2014
ТБ-реклама, всього	4 267	4 940	3 930	16%	-20%
Пряма реклама	3 867	4 440	3 555	15%	-20%
Спонсорство	400	500	375	25%	-25%

Як представлено у таблиці 1, обсяги ТБ-реклами та спонсорства мають однакову динаміку протягом аналізованого періоду: обсяги збільшуються у 2013 р. та мають зменшення у 2014 р. Також ваговим фактором на обсяги і ціни ТБ-реклами та реклами взагалі є інфляція. Так як за 2014 р. спостерігалося інфляція у розмірі 24.9%, можемо стверджувати, що обсяги реклами на телебаченні зменшились більше ніж на 40%.

Насамперед зауважимо, що не всі учасники ринку розуміють, які саме рекламні бюджети враховують в цьому сегменті ринку. Одні фахівці мають на увазі під «рекламою в пресі» виключно «друковану рекламу», інші – підсумовують всі рекламні доходи видавничих будинків, включаючи мобільні версії (додатки) видань або сайти.

При визначенні обсягів реклами у цій статті оцінюються як «традиційні» друковані рекламні макети, так і різні нестандартні форми рекламного просування за допомогою друкованих видань: спонсорські проекти, вкладки, спеціальні рубрикатори і т. д. При цьому головне правило – реклама повинна бути пов'язана з «фізичним» зразком видання, а не Інтернет-версією.

Доходи ж від реклами в мобільних додатках, на сайтах видань враховуються при підрахунку Інтернет-реклами і не входять в сегмент реклами в пресі. Друковані носії зі зростанням попиту на онлайн-джерела інформації цілком очевидно і прогнозовано втрачають популярність, про що свідчить негативна динаміка обсягів реклами у газетах та журналах (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка обсягів реклами у пресі в Україні, млн. грн. [2]

Вид реклами	2012	2013	2014	Відхилення у %	
				2013	2014
Преса, всього	2 647	2 497	1 670	-6	-33
Газети	1 450	1 143	720	-21	-37
Журнали	1 197	1 354	950	13	-30

У сегменті зовнішньої щитової реклами більшою мірою орієнтуються на дані Асоціації зовнішньої реклами України. За їх оцінками, 2013 р. для зовнішньої реклами став роком над зусиль. На основі падіння зайнятості та зменшення бюджетів, активності депутатів «проти» реклами, зрослих фінансових ризиків доводилося не тільки витримувати цінові позиції, але й інвестувати в нові формати, дослідження, проекти. Більш того, в 2013 р. різко впав прибуток у галузі – позначилися підвищення київською мерією тарифів на розміщення рекламних конструкцій та серйозні інвестиції в концепцію міського середовища. Втім, аналогічна ситуація і по інших містах.

У 2014 р. зовнішня реклама дивиться з більшим оптимізмом, логічно розраховуючи на політичні рекламні активності і одночасно вірячи в диво – в зростання вітчизняної економіки. Очікувалося, що в 2013 р. сегмент DBB

(відеоборди) виросте, і основним чинником цього зростання стане заміна статичних щитів на цифрові екрани, збільшення кількості відеобордів по Україні і зростання заповнюваності. Цього не сталося, оскільки кількість екранів не збільшилася. Головне, що вдалося зберегти виручку 2012 р., яка залишилась після ЄВРО-2012, за рахунок розміщення загальнонаціональних кампаній та політичних партій [1].

У 2015 р. при існуючому парку конструкцій очікується приріст на 15–20% – до 90 млн. грн., в т. ч. за рахунок медіаінфляції і підвищення тарифів Київради на зовнішню рекламу. Оператори IndoorVideo говорять про те, що клієнти частіше цікавляться нестандартними рішеннями. Серед таких запитів – щоденне оновлення контенту, гнучкий показ в одному годинному блоці різних роликів від однієї торгової марки в комплексі зі статичними банерами. З'являються запити інтерактивного контакту з аудиторією, коли рекламний носій закликає споживача зробити якусь дію і відразу ж відображає по ньому результати. Але поки істотну частку бюджету, який виділяється на цей канал комунікації з споживачами, складають традиційні рекламні ролики із заданою частотою повторів. Зростання кількості інвентарю здійснюється за рахунок продуктових супермаркетів і ресторанів. Мережі живлення – сама зростаюча мережа Indoorvideo в частині фінансових результатів та адресної програми.

Таблиця 3

Динаміка обсягів зовнішньої реклами в Україні, млн. грн. [2]

Вид реклами	2012	2013	2014	Відхилення у %	
				2013	2014
Зовнішня реклама, всього	1 420	1 500	1 030	6	-31
Щитова зовнішня реклама	1 200	1 250	875	4	-30
Транспортна реклама	120	125	70	4	-44
Indoor-реклама	100	125	85	25	-32

Адекватна вартість та легкий доступ чинників, які повинні сприяти популярності радіо для рекламодавця. Якщо ж радіо почне піклуватися про різноманітність контенту з таким же завзяттям, як це роблять їхні колеги з телевізійного бізнесу, то успіх неминучий. Сьогодні велика кількість людей має власний транспорт та слухає радіо у дорозі. Особливо це актуально для великих міст, яким властиві пробки. Тобто чим цікавіше будуть радіопрограми – тим більше грошей з'явиться у радіостанцій.

Перші позитивні звістки з'явилися вже в цьому році. На 30% збільшилась частка рекламних бюджетів, протягом року на радіо рекламувалося більше 35 банків, що на 20% більше попереднього року.

На відміну від телевізійної реклами частка регіональних бюджетів на радіо становить пристойну частину в загальному казані, тому проігнорувати сходинку регіоналів неможливо.

Таблиця 4

Динаміка обсягів радіореклами в Україні, млн. грн. [2]

Вид реклами	2012	2013	2014	Відхилення у %	
				2013	2014
Радіореклама, всього	312	340	290	9	-15
Національне радіо	206	229	205	11	-10
Регіональне радіо	47	49	30	4	-39
Спонсорство	59	62	55	5	-11%

Опис ситуації в сегменті Інтернет-реклами ми почнемо з визначень кола інтересів, предмета нашого дослідження. Все частіше чується з усіх боків, що Інтернет – це не медіа. Це середовище, в якому існують безліч самих різних каналів комерційних комунікацій, в тому числі традиційних медійних (телебачення, радіо, преса). А ще є піар, директ-маркетинг, промоушн і т. д. і т.п.

Експерти у своїх дослідженнях спираються на понятійний апарат Interactive Advertising Bureau (IAB), згідно з яким Інтернет-медіареклама включає в себе банерну рекламу (банери, нестандарти, спонсорство, брендинг, спонсорські посилання), контекст (пошук, контекстно-медійна мережа, ін.) і відеорекламу (відео в банерах, пре-роли, пост-роли, відео-формати в контексті). Крім того, до Інтернет-медіареклами був доданий сегмент під умовною назвою Digital (SMM, контекст в соцмережах, виробництво, креатив, стратегія). У той же час цілком свідомо на цьому етапі розвитку ринку «контекстна» реклама нами включений не весь обсяг рекламних контекстних грошей в мережі. Значні кошти проходять через контекстну рекламу від e-commerce, а також генеруються недорогими, але численними приватними оголошеннями. Оскільки завдання даного дослідження – не підрахунок рекламної прибутковості взагалі, а дослідження саме обсягів ринку (див. визначення ринку вище), то таке «невключення» здається експертам цілком виправданим. І все-таки обсяг контекстної реклами цього року зазнав серйозне уточнення. Отримані додаткові експертні дані, які дозволили додати до контексту цього року 100 млн. грн., а до раніше анонсованому обсягом відеореклами – 50 млн. грн.

Отже, на таблиці 5 представлена динаміка обсягів медійної реклами в Україні, більшу частину якої складає реклама на телебаченні. Можна помітити, як протягом аналізованого періоду зростає Інтернет-реклама та вміщує рекламу у пресі. Взагалі обсяг медійної реклами зменшується, таким чином, рекламний медіаринок України втратив у національній

валюті в цьому році приблизно п'яту частину свого минулорічного обсягу. Причини очевидні, вони поза рекламної індустрії. Втратили абсолютно всі види медіареклами. Навіть досить умовний плюс в Інтернеті не повинен нікого вводити в оману.

Таблиця 5

Динаміка обсягів медійної реклами в Україні, млн. грн. [2]

Вид реклами	2012	2013	2014
ТБ-реклама	4 267	4 940	3 930
Преса	2 647	2 497	1 670
Радіореклама	312	340	290
Зовнішня реклама	1 420	1 500	1 030
Реклама в кінотеатрах	35	40	30
Інтернет-реклама	680	2 050	2 115
Всього	9 361	11 367	9 065

На базі проведеного дослідження для повернення обсягів медійного рекламного ринку України пропонуємо наступне:

1. Фіксування цін у гривні;
2. Фіксування бюджетів міжнародних клієнтів, які платять з-за кордону, спроби отримати зниження цін за рахунок валютних оплат;
3. Розробка та надання послуг, які задовольняють попит на кризові та внутрішні комунікації;
4. Збільшення уваги до оцінки ефективності, фіксація очікуваного результату в договорах компаній;
5. Підвищення вимог до рівня вірусності ідей, до розширення каналів збуту.

Висновки. У статті була розкрита сутність поняття «Медійна реклама». Проаналізовано стан медійного ринку, а саме ТБ-реклама, реклама у пресі, радіореклама, зовнішня реклама, реклама у кінотеатрах та Інтернет-реклама. Результати аналізу показали зменшення загальних обсягів медійної реклами, серед всіх представлених видів реклами має позитивну динаміку тільки Інтернет-реклама. На базі проведеного дослідження для повернення обсягів медійного рекламного ринку України було запропоноване наступне: фіксування цін у гривні, фіксування бюджетів міжнародних клієнтів, які платять з-за кордону, спроби отримати зниження цін за рахунок валютних оплат, розробка та надання послуг, які задовольняють попит на кризові та внутрішні комунікації, збільшення уваги до оцінки ефективності, фіксація очікуваного результату в договорах компаній, підвищення вимог до рівня вірусності ідей, до розширення каналів збуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вітренко А. Процеси глобалізації світового ринку рекламних послуг та їх вплив на розвиток національного ринку реклами України / А. Вітренко // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2011. – № 123. – С. 57–61.
2. Всеукраїнська рекламна коаліція // Рекламній ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.adcoalition.org.ua/adv/statistics.
3. Глосарій рекламіста / Под ред. А.Н.Романова. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 260 с.
4. Social Media Advertising Statistics And Trends To Get Your Company / m.Friedman Essaysin Positive Economics. – Chicago: Universityof Chicago Press, 2014. – P. 157.
5. Rogoff K.Impactof Media advertising / Rogoff / The New Economic Geography: Eflcelsand Policy Implications. Symposium Sponsored bythe Federal Bankof Kansas City, Jackson Hole, Wyoming. August 24 – 26, 2006. – 2006. – P. 1–48.
6. Хамініч С.Ю., Варич Ю.М., Матвієць М.В. Реклама та рекламна діяльність у сучасному вимірі: [монографія] / [С.Ю. Хамініч, Ю.М. Варич, М.В. Матвієць]; за заг. ред. С.Ю. Хамініч; Дніпропетр. нац. ун-т ім. О. Гончара. – Дніпропетровськ: Маковецький, 2011. – 143 с.

УДК 311.218;338.439.02

Піскунова О.В.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіко-математичного моделювання
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Осипова О.І.
асистент кафедри економіко-математичного моделювання
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РІВНЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

STATISTICAL ANALYSIS OF DYNAMICS OF FOOD SECURITY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

На основі даних Державної служби статистики України проведено статистичний аналіз динаміки ключових показників продовольчої безпеки України та відібрано найбільш інформативні з них для подальшого дослідження. На основі запропонованої авторами модифікованої процедури методу рівня розвитку здійснено побудову та аналіз узагальненого показника рівня продовольчої безпеки країни.

Ключові слова: статистичний аналіз, рівень продовольчої безпеки країни, індикатори продовольчої безпеки, узагальнений показник, метод рівня розвитку.

АННОТАЦИЯ

На основе данных Государственной службы статистики Украины проведен статистический анализ динамики ключевых показателей продовольственной безопасности Украины и отобраны наиболее информативные из них для дальнейшего исследования. На основе предложенной авторами модифицированной процедуры метода уровня развития осуществлены построение и анализ обобщенного показателя уровня продовольственной безопасности страны.

Ключевые слова: статистический анализ, уровень продовольственной безопасности страны, индикаторы продовольственной безопасности, обобщенный показатель, метод уровня развития.

ANNOTATION

Based on the data of the State Statistics Service of Ukraine carried out a statistical analysis of the dynamics of key indicators of food security of Ukraine and selected the most informative of them for further study. On the basis of the modified procedure proposed by the authors of the technique level of development implemented construction and analysis of a generalized indicator of food security.

Keywords: statistical analysis, level of food security, food security indicators, composite index, technique level of development.

Постановка проблеми. Потреба у продуктах харчування є однією із нагальних потреб громадян. Споживання населенням харчових продуктів належної якості та в достатній кількості сприяє високому рівню його фізичної та розумової активності, підтриманню здоров'я, усуненню соціальної напруги в суспільстві. Продовольча безпека країни є складовою національної безпеки, її забезпечення є важливим елементом державної політики та має спиратися на поглиблені наукові дослідження, зокрема з використанням економіко-математичних і статистичних методів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам проблеми забезпечення продовольчої безпеки України присвячена низка праць українських вчених, зокрема цими питаннями займалися: В.Р. Андрійчук, Б.М. Данилишин, О.І. Гойчук, А.С. Лисецький, М.М. Одінцов, П.Т. Саблук, О.О. Шевченко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим майже відсутні праці, де проводиться аналіз продовольчої безпеки на основі емпіричних даних з використанням статистичних і економіко-математичних методів. Важливою складовою дослідження продовольчої безпеки країни є аналіз динаміки та прогнозування її рівня, що передбачає побудову динамічної моделі продовольчої безпеки країни. Для цього можливим є застосування методу рівня розвитку, який дозволяє аналізувати зміну станів продовольчої безпеки країни протягом часу, здійснювати упорядкування цих станів та виокремлення у їх сукупності найкращого та найгіршого стану [1].

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є статистичний аналіз динаміки ключових показників продовольчої безпеки України та оцінювання рівня продовольчої безпеки країни на основі методу рівня розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно із Законом України «Про продовольчу безпеку», оцінювання рівня продовольчої безпеки проводиться за допомогою системи індикаторів – кількісних та якісних характеристик стану, динаміки і перспектив фізичної та економічної доступності харчових продуктів для всіх соціальних і демографічних груп населення, рівня та структури їх споживання [2, с. 1]. До них належать: рівень споживання населенням харчових продуктів; економічна доступність харчових продуктів; фізична доступність харчових продуктів; стійкість продовольчого ринку; ступінь незалежності продовольчого ринку; безпечність і якість харчових продуктів; рівень розвитку аграрного сектору; природно-ресурсний потенціал і ефективність його використання.

Найбільш інформативними та узагальнюючими показниками стану продовольчої без-

пеки [3, с. 130] можуть виступати обсяги та асортимент спожитих населенням продуктів харчування, оскільки, з одного боку, вони характеризують платоспроможний попит населення (економічну доступність продовольства), а з іншого боку – наявність продукції у торговій мережі (фізичну доступність продовольства).

Набір базових продуктів харчування визначається діючими нормативними актами України [2, с. 2; 6, с. 1] та складається з таких продуктів: м'яса та м'ясопродуктів у перерахунку на м'ясо, включаючи сало і субпродукти (далі – м'яса); молока і молочних продуктів у перерахунку на молоко (далі – молока); яєць; хлібних продуктів – хлібу, макаронних виробів у перерахунку на борошно, борошна, круп, бобових (далі – хлібу або хлібних продуктів); картоплі; овочів та баштанних продовольчих культур (далі – овочів); плодів, ягід та винограду без переробки на вино (далі – фруктів); риби і рибопродуктів (далі – риби); цукру; олії. Дослідження проводитиметься на основі даних Державної служби статистики України [4; 5].

Центральним органом виконавчої влади з питань охорони здоров'я регламентовано раціональні норми споживання базових продуктів харчування, що відповідають сучасним вимогам раціонального харчування та є необхідними для забезпечення повноцінного активного і здорового життя [2, с. 2]. Відношення до раціональних норм обсягів споживання населенням харчових продуктів у розрахунку на 1 особу на рік є одним із найважливіших індикаторів продовольчої безпеки країни. На рисунку 1 суцільними лініями показано динаміку відносних середньодушових обсягів споживання населенням України базових продуктів харчування по відношенню до їх раціональних норм протягом 1965–2013 рр. (за відсутністю статистичних даних динаміка відносних обсягів споживання фруктів розглядалась лише з 1985 р.).

Аналіз динаміки обсягів споживання основних груп продовольства (крім хліба та картоплі) показує схожу картину. Як бачимо з рисунка 1, у 1965 році (тобто у початковий період спостереження) фактичні обсяги споживання харчових продуктів не досягали раціональних норм: відносні обсяги споживання м'яса, риби, молока, яєць, овочів ті олії не перевищували 65%. Водночас з 1965 р. протягом майже 30 років на фоні загального зростання рівня життя населення спостерігається зростання середньодушових обсягів споживання продуктів харчування, у результаті чого наприкінці 80-х років минулого століття обсяги споживання базових продуктів харчування наблизились до раціональних норм: відносні обсяги споживання яєць досягли 99% (1988 р.), риби – 96% (1986 р.), молока – 98% (1990 р.), олії – 92% (1989 р.), м'яса – 87% (1989 р.), овочів – 80% (1986 р.), а відносні обсяги споживання цукру перевищили 137% (1987 р.). У наступні 10 років відбувалося зменшення споживання продовольства, як наслідок у 90-ті роки відносні обсяги споживання деяких продуктів харчування були нижчими, ніж у 60-ті: споживання риби на душу населення складало лише 18% від раціональних норм (1994 р.), споживання молока та м'яса – 39% (2000 р.), овочів – 52% (1994 р.), цукру – 82% (1997 р.). Споживання фруктів впало до 24% (1999 р.), яєць – до 52% (1997 р.), олії – 63% (1995 та 1998 рр.). Після 2000 р. ми знову бачимо суттєве зростання обсягів споживання, які для деяких продуктів (яєць, овочів, олії, цукру) навіть перевищили раціональні норми. Проте, незважаючи на зростання протягом останніх років, обсяги споживання м'яса, риби, молока, фруктів ще не досягають раціональних норм.

Що стосується споживання відносно дешевих продуктів харчування, таких як хліб і картопля, то тут ми бачимо зовсім іншу динаміку. Найвищі обсяги споживання вказаних продуктів мали місце на початку періоду спостереження у 1965 році, коли споживання хліба перевищувало раціональні норми на 56%, а споживання картоплі – на 30%. У наступні роки споживання цих продуктів зменшувалось і на теперішній час знаходиться приблизно на рівні 110%.

Крім раціональних норм споживання харчових продуктів встановлені, також мінімальні норми. Споживання продовольства в обсягах, що є нижчими за ці норми, призводить до зниження фізичної та розумової активності людини, може спричиняти погіршення здоров'я та викликати аліментарно-залежні захворювання [3, с. 135]. Пунктирними лініями на рисунку 1 показано динаміку відносних середньодушових обсягів споживання базових продуктів харчування по відношенню до їх мінімальних норм. Як бачимо з рисунка 1, у 1965 році обсяги споживання таких продуктів харчування, як м'ясо, молоко, яйця, овочі, олія не досягало навіть до мінімальних норм, але після поступового зростання наприкінці 80-х років споживання усіх продуктів харчування (крім фруктів) вже суттєво перевищувало мінімальні норми. У результаті стрімкого падіння рівня життя населення у 90-ті роки обсяги споживання більшості базових продуктів харчування впали за межі критичних значень: споживання риби у складало 30% від мінімальних норм, молока – 58%, м'яса – 60%, яєць – 65%, фруктів – 32%, овочів – 80%, цукру – 97%. Варто зазначити, що на теперішній час (тобто на останній період спостережень) обсяги споживання молока та овочів залишаються меншими за мінімальні норми.

Для отримання більш повної картини розглянемо обсяги споживання базових продуктів харчування у різних країнах світу. У таблиці 1 наведено обсяги споживання продуктів у розрахунку на 1 особу на рік (кг) в деяких європейських країнах у 2011 році: м'яса (X^1); молока (X^2); хлібу (X^4); картоплі (X^5); овочів (X^6); фруктів (X^7); риби (X^8); цукру (X^9); олії (X^{10}). Дані, наведені у таблиці 1, взято з джерела [7]. Зазначимо, що тут методика перерахун-

ку фактичних обсягів споживання харчових продуктів в обсяги споживання узагальненого базового продукту певної групи дещо відрізняється від методики, яка використовується Державною службою статистики України, як наслідок трохи відрізняються і самі дані щодо обсягів споживання базових продуктів харчування. У зв'язку з цим порівняння обсягів споживання продуктів харчування у країнах світу з раціональними нормами є певною мірою не коректним, водночас ці дані можна використовувати для порівняння споживання продовольства в різних країнах.

Як бачимо з таблиці 1, серед розглянутих країн (за винятком Молдови та Сербії) середньодушові обсяги споживання м'яса в Україні у 2011 р. були найнижчими. Порівняно низькими були також середньодушові обсяги споживання фруктів (нижчими, ніж в Україні, вони були лише у Молдові, Болгарії, Латвії, Литві і Польщі). Водночас в Україні мали місце відносно високі середньодушові обсяги споживання

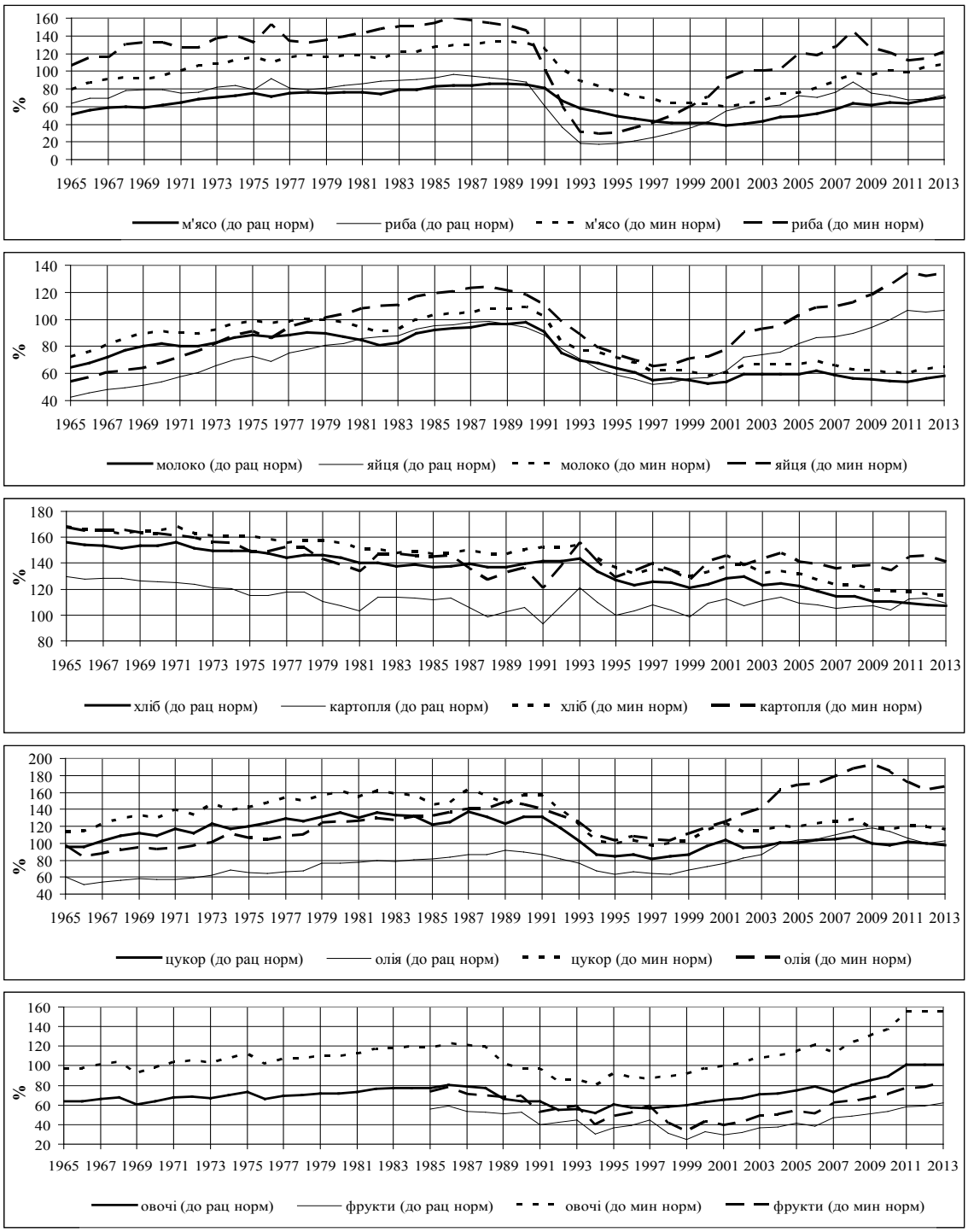


Рис. 1. Динаміка відносних середньодушових обсягів споживання базових продуктів харчування

Таблиця 1

Середньодушові обсяги споживання харчових продуктів у деяких країнах світу

Країна	X^1	X^2	X^4	X^5	X^6	X^7	X^8	X^9	X^{10}
Україна	**49**	**120**	**141**	**101**	**164**	**56**	**13**	**40**	**13**
Молдова	38	114	154	60	113	32	14	24	13
Сербія	49	123	134	40	117	92	5	26	7
Румунія	53	209	180	99	187	75	6	19	14
Болгарія	57	78	166	31	73	47	7	24	13
Словаччина	59	54	129	53	95	62	8	32	12
Естонія	60	116	130	114	122	71	15	31	6
Росія	67	124	150	112	110	68	22	42	13
Латвія	69	33	121	93	123	49	28	39	15
Литва	73	85	147	102	125	42	43	29	10
Угорщина	74	58	101	59	94	66	5	13	19
Польща	76	28	151	115	129	54	12	41	13
Чорногорія	77	178	142	48	242	156	10	18	11
Білорусь	79	46	121	185	147	63	17	32	17
Чехія	80	23	119	66	74	69	10	31	22
Словенія	82	33	143	33	80	128	11	17	13
Великобританія	83	115	114	56	94	126	19	36	18
Італія	87	33	156	39	145	141	25	25	28
Німеччина	88	80	112	71	94	80	14	34	17
Франція	89	43	125	55	104	110	35	32	21
Іспанія	93	94	89	58	124	80	42	22	33
Австрія	106	15	112	58	109	146	13	38	22

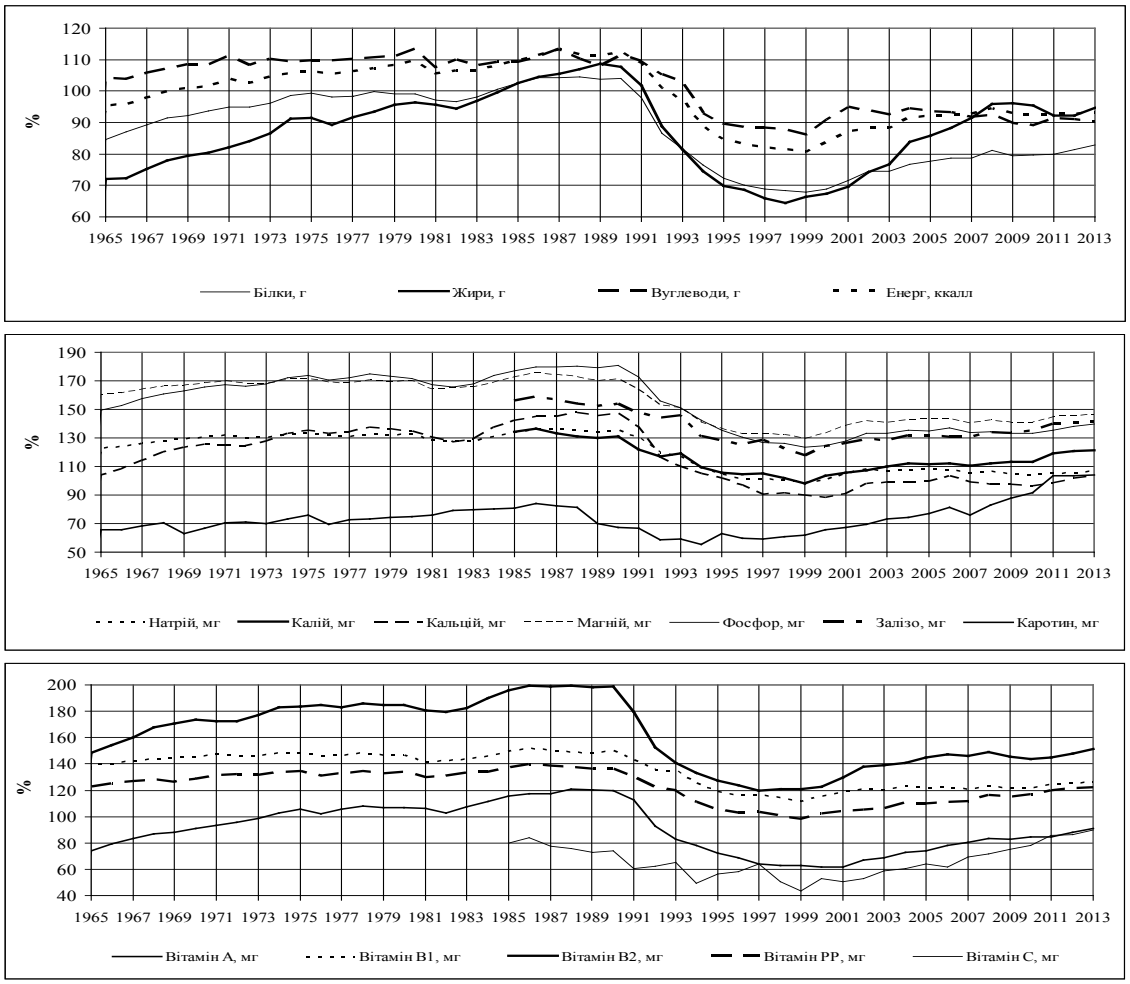


Рис. 2. Динаміка відносних середньодушових обсягів споживання нутрієнтів

картоплі (вищими вони були в Естонії, Росії, Литві, Польщі та Білорусі) і цукру (вищі обсяги мали місце лише в Росії та Польщі). Варто зазначити, що обсяги споживання м'яса, фруктів, картоплі та цукру суттєвим чином залежали від рівня економічного розвитку країни: чим вищим був цей рівень, тим, як правило, вищими були обсяги споживання м'яса та фруктів, і нижчими – картоплі та цукру.

Аналіз таблиці 1 показує, що споживання в різних європейських країнах таких харчових продуктів, як молоко, хліб, овочі, риба значною мірою залежить від національних традицій та звичок у харчуванні. Ми бачимо, що відносно інших європейських країн в Україні були достатньо високими середньодушові обсяги споживання молока (вищі обсяги спостерігалися в Сербії, Румунії, Росії і Чорногорії) та овочів

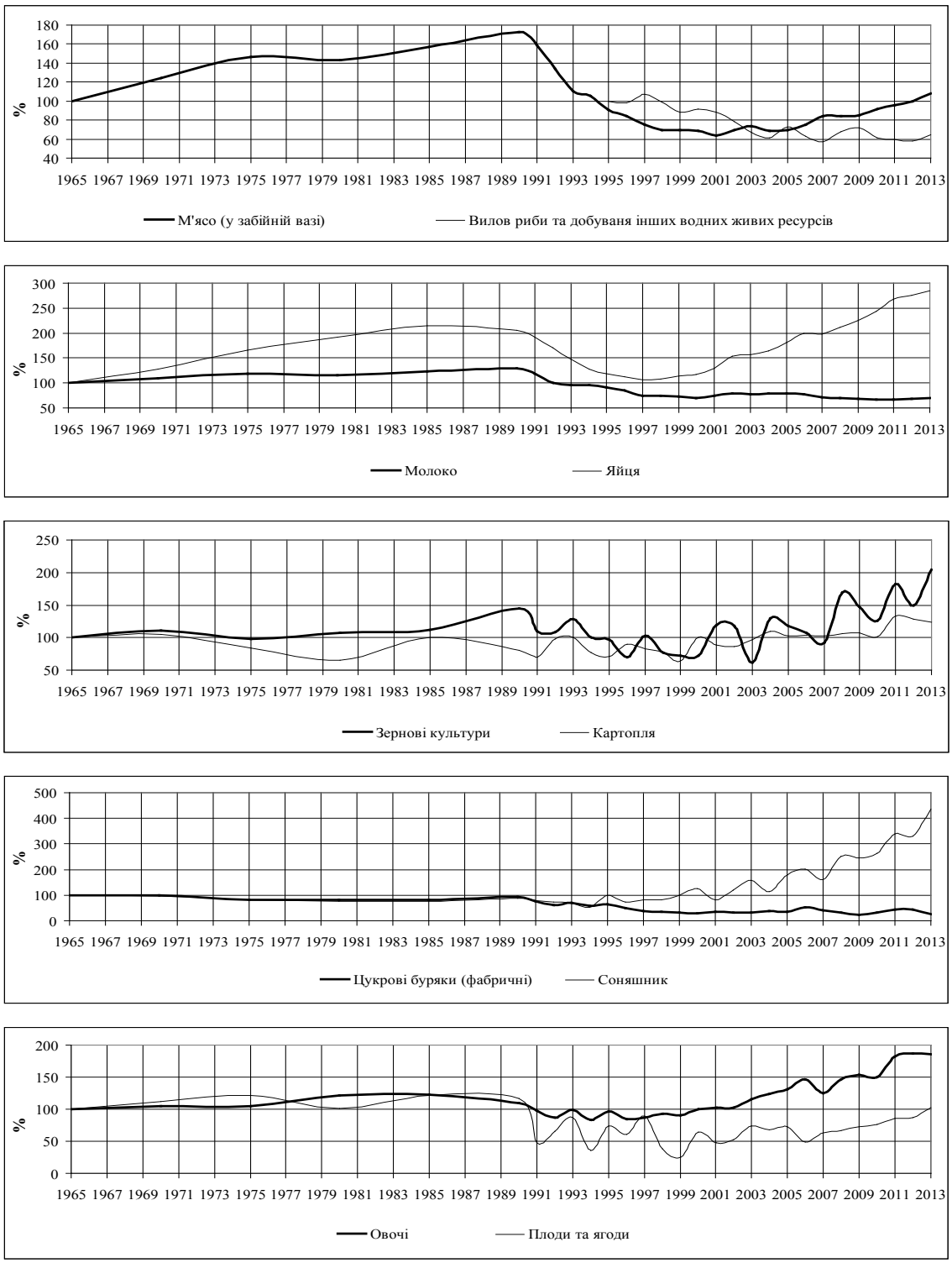


Рис. 3. Темпи зростання середньодушових обсягів виробництва основних видів продукції сільського господарства

(вищі обсяги мали місце лише в Румунії і Чорногорії), те ж саме можна казати і про обсяги споживання хлібу. Таким чином, раціональні та мінімальні норми споживання молока, застосовувані в Україні, можливо потребують коригування.

Важливою характеристикою споживання харчових продуктів є обсяги споживання нутрієнтів (основних поживних речовин), що являють собою складові частини продуктів харчування, які організм використовує для побудови, оновлення та нормального функціонування органів, тканин і клітин, а також як джерело енергії для виконання роботи і забезпечення життєдіяльності організму в період спокою [8]. Як і для обсягів споживання базових продуктів харчування, регламентовано раціональні норми споживання нутрієнтів [9]. Розглянемо динаміку відносних обсягів споживання основних поживних речовин населенням України щодо їх раціональних норм. На рисунку 2. наведено відносні середньодушові обсяги споживання нутрієнтів протягом 1965–2013 рр. Перерахунок продуктів харчування у нутрієнти було здійснено на основі даних щодо вмісту основних поживних речовин у харчових продуктах [10, с. 12-104]. За відсутністю даних щодо обсягів споживання фруктів за період з 1965 по 1984 рр. динаміка обсягів споживання деяких нутрієнтів розглядалася починаючи з 1985 р.

Як показує аналіз рисунка 2, на початку періоду спостереження у 1965 р. обсяги споживання 6 з 16 розглядуваних поживних речовин (білків, жирів, енергії, вітаміну А, каротину, вітаміну С) не досягали раціональних норм. У результаті поступового зростання обсяги споживання майже всіх перелічених нутрієнтів (крім каротину та вітаміну С) у 1984 році досягли або перевищили раціональні норми. Друга половина 80-х років характеризується найвищими середньодушовими обсягами споживання поживних речовин населенням України, після чого починається їх стрімке падіння. Як наслідок, у 1999 році не досягають раціональних норм обсяги споживання 11 з 16 розглядуваних нутрієнтів: білків (68% від раціональних норм); жирів (66%); вуглеводів (86%); енергії (81%); натрію (99%); калію (98%); кальцію (90%); вітаміну А (63%); каротину (62%); вітаміну РР (98%); вітаміну С (44%). Після початку у 2000 р. економічного зростання обсяги споживання поживних речовин зросли, проте повністю не були поновлені. У 2013 р. не досягали раціональних норм обсяги споживання білків (83% від раціональних норм); жирів (95%); вуглеводів (90%); енергії (93%); вітаміну А (91%); вітаміну С (90%).

Іншою важливою групою показників рівня продовольчої безпеки країни є обсяги виробництва основних видів продукції сільського господарства у розрахунку на 1 особу на рік. Ця група індикаторів характеризує рівень розвитку АПК, ступінь незалежності продовольчого ринку та природно-ресурсний потенціал. На рисунку 3 наведено темпи зростання обсягів виробництва основних видів продукції сільського господарства протягом 1965–2013 рр. (базовий початковий рівень ряду відповідає 1965 року). За відсутністю даних обсяги вилову риби розглядалися лише з 1995 р.

Порівняння динаміки обсягів споживання (рис. 1) та виробництва (рис. 3) основних продуктів харчування (молока, хлібу, картоплі, риби, цукру, олії), дає різні картини. Так, на відміну від обсягів споживання, обсяги виробництва молока, риби, цукру, після їх падіння у 90-ті роки не відновилися, а виробництво соняшнику, яке протягом 1965–1998 рр. майже не змінювалось, напроти, з кінця 90-их років почало стрімко зростати та у 2013 р. вже більше, ніж у 4 рази перевищувало його виробництво у 1998 р. Не простежується зв'язку і між виробництвом та споживанням зернових та картоплі. Про схожість динаміки споживання і виробництва можна казати для таких продуктів харчування, як м'ясо, яйця, овочі фрукти.

Таким чином, статистичний аналіз ключових показників продовольчої безпеки України дозволив визначити як найбільш інформативну групу показників відношення обсягів споживання базових продуктів до їх раціональних норм, які надалі використовуватимемо для побудови динамічної моделі продовольчої безпеки. Як показало дослідження, інші показники, як правило, більш опосередковано відображають стан продовольчої безпеки в країні.

Перейдемо до побудови узагальненого показника рівня продовольчої безпеки України на основі методу рівня розвитку. Кожний стан країни розглядатимемо як точку у багатовимірному просторі $X_t = (x_t^1, ..., x_t^j, ..., x_t^{10})$, координатами якої x_t^j ($j = \overline{1,10}$ – номер базового продукту харчування, $t = \overline{1,T}$ – номер періоду часу) являються відношення середньодушових обсягів споживання продуктів до їх раціональних норм. Згідно з методом рівня розвитку для побудови кількісного показника $Y = (Y_1, Y_2, ..., Y_t, ..., Y_T)$ рівня продовольчої безпеки країни здійснюється розрахунок координат точки верхнього полюса $P_0 = (p_0^1, ..., p_0^j, ..., p_0^{10})$: $p_0^j = \max_t x_t^j$, після чого розраховуються відстані між точками – станами країни і точкою верхнього полюса $P_0 = (p_0^1, ..., p_0^j, ..., p_0^{10})$: $\rho_t = \sqrt{\sum_{j=1}^{10} (x_t^j - p_{0j})^2}$, $t = \overline{1,T}$.

Для покращення інтерпретації отриманих результатів показник евклідової відстані p_t уніфікується, тобто до нього застосовується таке перетворення, у результаті якого мінімально можливому нульовому значенню перетвореного показника d_t відповідає найнижчий рівень продовольчої безпеки, а максимально можливому значенню 1 – найвищий рівень безпеки. Оскільки евклідова відстань є показником дестимулятором (тобто чим вищим є значення p_t, тим нижчим є рівень продовольчої безпеки), то

його перетворення здійснюється за формулою [1, с. 82]: $d_t = \frac{\rho_{\max} - \rho_t}{\rho_{\max} - \rho_{\min}}$, де $\rho_{\max}$ і $\rho_{\min}$ – максимальне та мінімальне значення показника p_t. Отже, результатом застосування розглянутого алгоритму є часовий ряд значень показника рівня продовольчої безпеки України d_t, який дозволяє впорядкувати досліджувану сукупність його станів, а також прогнозувати продовольчу безпеку країни з використанням фактографічних статистичних методів.

Необхідно зазначити, що розглянута методика побудови узагальненого показника продовольчої безпеки країни має низку недоліків, що пов'язані зі специфікою вихідних показників продовольчої безпеки. По-перше, відхилення обсягів споживання харчових продуктів від раціональних норм як у бік зниження обсягів споживання так і у бік їх перевищення є небажаним. Водночас ситуація, коли обсяги споживання не досягають раціональних норм, є більш небажаною, ніж ситуація, коли вони перевищують ці норми. По-друге, діючі законодавчі та нормативні акти не дають підстав при аналізі продовольчої безпеки надавати перевагу будь-якому базовому продукту харчування, водночас, як показав попередній аналіз, незбалансованість харчового раціону середньостатистичного жителя України пов'язана значною мірою з високими обсягами споживання дешевих продуктів харчування, що мають високий вміст вуглеводів, та недостатніми обсягами споживання відносно дорогих продуктів з високим вмістом білків та жирів. З метою впорядкування досліджуваної сукупності станів продовольчої безпеки України нами була запропонована модифікація методу рівня розвитку, яка враховує перелічені аспекти.

За модифікованою процедурою розрахунок зваженої евклідової відстані стану продовольчої безпеки країни до еталона здійснюється за формулою $\rho_t = \sqrt{\sum_{j=1}^{10} w_t^j \cdot (x_t^j - p_0^j)^2}$, де $P_0 = (p_0^1, ..., p_0^j, ..., p_0^{10})$ – це вже не точка верхнього полюса, а деякий еталон, який відповідає оптимальним обсягам споживання. При визначенні вагових коефіцієнтів w_t^j прийнято наступні припущення:

– оскільки законодавчо встановлені раціональні норми споживання харчових продуктів в Україні зазвичай є нижчими за аналогічні норми в розвинених країнах, їх завищення у межах до 10% є цілком прийнятним [5, с. 129], тому оптимальні обсяги споживання мають не точкові, а інтервальні значення: якщо $100\% \le x_t^j \le 110\%$, то $w_t^j = 0$;

– у разі, коли обсяги x_t^j споживання j-го продукту не досягають мінімальних норм $x_{кр}^j$: $x_t^j < x_{кр}^j$, ваговий коефіцієнт приймається більшим за одиницю: $w_t^j > 1$ ($w_t^j = 1{,}25$), тобто відстань до еталона збільшується;

– у випадку, коли обсяги споживання наближаються до раціональних норм: $90\% \le x_t^j < 100\%$, або $110\% \le x_t^j < 140\%$, приймається, що $w_t^j < 1$ ($w_t^j = 0{,}25$), тобто відстань до еталона зменшується;

– якщо $x_{кр}^j \le x_t^j < 90\%$, або $x_t^j > 140$, то $w_t^j = 1$.

Значення d_t узагальненого показника рівня продовольчої безпеки України, розраховані на основі даних за 1965–2013 рр. за модифікованою процедурою метода рівня розвитку, показано суцільною лінією на рисунку 4. Зазначимо, що за відсутністю даних по обсягам споживання фруктів з 1965 р. розрахунки здійснено на основі даних по обсягам споживання 9 базових продуктів харчування. Пунктирною лінією показано динаміку показника рівня продовольчої безпеки, розрахованого за даними по обсягам споживання усіх базових продуктів харчування за 1985–2013 рр.

Як бачимо з рисунка 4, отримані результати узгоджуються з попереднім статистичним аналізом: найвищий рівень продовольчої безпеки України відповідає другій половині 80-х років минулого століття, після чого відбувається його стрімке падіння, внаслідок чого у другій половині 90-их років він падає до 0. У результаті зростання узагальненого показника продовольчої безпеки країни, починаючи з 1999 р., його рівень майже відновлюється, проте максимального значення він поки ще не досяг, а з 2008 р. спостерігається уповільнення його зростання.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У статті проаналізовано динаміку основних показників продовольчої безпеки України у 1965–2013 рр. та на основі найбільш інформативного з них побудовано узагальнений показник продовольчої безпеки країни. Для побудови даного показника авторами була запропонована

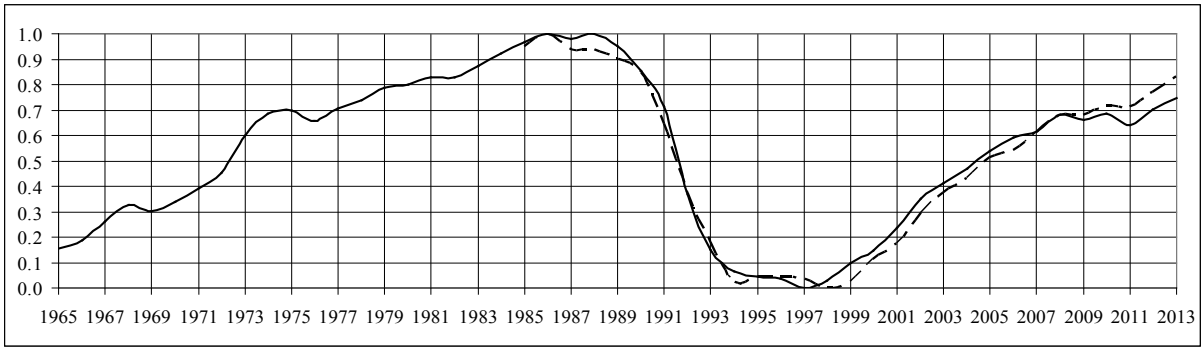


Рис. 4. Динаміка рівня продовольчої безпеки України

модифікована процедура методу рівня розвитку. Здійснено аналіз динаміки продовольчої безпеки України у досліджуваний період.

Подальші дослідження стосуватимуться визначення та кількісного аналізу факторів, що впливають на рівень продовольчої безпеки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пономаренко В.С., Клебанова Т.С., Чернова Н.Л. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование: монография. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2004. – 143 с.
2. Закон України «Про продовольчу безпеку» № 4227 – VI від 22.12.2011 року.
3. Ильина З.М. Продовольственная безопасность: теория, методология, практика / З.М. Ильина. – Минск: ГНУ «Ин-т экономики НАН Белорусии», 2007. – 230 с.
4. Народное хозяйство Украинской ССР в 1989 году [Текст]: Статистический ежегодник/ [Отв. за вып. В.В. Самченко]. – К.: Техніка, 1990. – 468 с.
5. Статистичний щорічник України за 2013 рік / [Відп. за вип. О.А. Вишневська]. – К.: Державна служба статистики України. – 2014. – 534 с.
6. Постанова «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» № 656 від 14.04.2000 року.
7. Споживання продуктів харчування на душу населення по країнах світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.helgilibrary.com/indicators/index. – Назва з екрану (21.07.2015).
8. Фармацевтична енциклопедія України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/1285/nutriciologiya. – Назва з екрану (21.07.2015).
9. Наказ «Про затвердження Норм фізіологічних потреб населення України в основних харчових речовинах та енергії» № 834/4127 від 02.12.1999 року.
10. Химический состав пищевых продуктов: Книга 1: Справочные таблицы содержания основних пищевых веществ и энергетической ценности пищевых продуктов / Под ред. И.М. Скурихина, М.Н. Волгарева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ВО «Агропромиздат», 1987. – 224 с.

СЕКЦІЯ 11
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.4:504.06

Стешенко Г.М.
кандидат фізико-математичних наук,
старший викладач кафедри програмування та комп'ютерної техніки
факультету інформаційних технологій
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Верещинська В.В.
лаборант кафедри інтелектуальних та інформаційних систем
факультету інформаційних технологій
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Буглак Д.А.
фахівець деканату
факультету інформаційних технологій
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

МОДЕЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

SIMULATION OF NATIONAL STRATEGIES ECOLOGICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано нову еколого-економічну модель. У цій моделі реалізовано дію економічних важелів впливу на виробника, які мотивують його планувати зростання виробництва продукції з урахуванням мінімізації шкідливого впливу на навколишнє середовище, зокрема зменшення викиду парникових газів в атмосферу.

Ключові слова: емісійне обмеження, Кіотський протокол, конкурентна ринкова рівновага, коефіцієнт амортизації виробничих потужностей, виробнича функція.

АННОТАЦИЯ

В статье предложено новую эколого-экономическую модель. В этой модели реализовано действие экономических рычагов влияния на производителя, которые мотивируют его планировать рост производства продукции с учетом минимизации вредного влияния на окружающую среду, в частности уменьшения выбросов парниковых газов в атмосферу.

Ключевые слова: эмиссионное ограничение, Киотский протокол, конкурентное рыночное равновесие, коэффициент амортизации производственных мощностей, производственная функция.

ANNOTATION

In this paper the authors propose a new environmental-economic model. The adopted model takes into account the effect of economic leverage against producer that motivates him to plan the production considering its harmful impact on the environment, including greenhouse gas emission reduction.

Keywords: emission limits, Kyoto protocol, competitive market equilibrium, factor depreciation of production facilities, production function.

Постановка проблеми. За всю історію інструментальних спостережень аналіз кліматичних змін переважно був зосереджений на вивченні зміни температури повітря, атмосферних опадів, снігового покрову та стихійних гідрометеорологічних явищ. Отримані дані дають загальну картину потепління на планеті в цілому, перерозподілу випадіння опадів. Пов'язані з погодою та кліматом стихійні катаклізми стають причиною скорочення виробництва продукції, забруднення вод, поверхні землі, руйнування об'єктів економіки, інфраструктури. Розробка сценаріїв зміни клімату проводилась на основі найрізноманітніших підходів. З метою повного врахування всіх факторів, що суттєво впливають на клімат, в розгляд було включено фізичні процеси, пов'язані з рівнем радіації, фотохімією, термодинамікою, випаровуванням, конденсацією і т.п. Дані багатьох спостережень [1, с. 54] засвідчують, що регіональні зміни клімату вже суттєво вплинули на чимало фізичних та біологічних процесів і систем. Приклади таких змін включають скорочення льодового покриття, танення вічної мерзлоти, зміну висоти розповсюдження рослинності, скорочення популяції певних видів рослин та тварин, посилення процесів спустинення. Антропогенні зміни фізичних та хімічних властивостей атмосфери володіють потенціалом безпосереднього впливу на якість життя і навіть на саме існування деяких її форм.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми зміни клімату в світі та участь нашої країни в роботі з їх вирішення досліджено у працях багатьох вітчизняних та закордонних вчених. Зокрема проблематиці впровадження, аналізу та інтерпретації Кіотського протоколу присвячено дослідження М. Грабба [3], Л. Жарової

[5] та ін.; економічним механізмам, що впливатимуть на виробників, – роботи В. Дюканова [4], А. Онищенка [7] тощо. Втім дослідження з означеної проблематики актуальні й зараз.

Основні передумови цього представлені нижче. Зміни клімату значною мірою загрожують добробуту та розвитку суспільства, а також негативно впливають на довкілля і потенціал людини у перетворенні зовнішнього світу та здійсненні економічної діяльності. Без урахування відповідних інтересів людини (економічних, соціальних, політичних, екологічних) дослідження наслідків змін клімату мали б обмежений характер кліматичного спостереження і тому не отримали б такого суспільного та наукового резонансу. Попри тривалі суперечки: чи спричинене глобальне потепління Землі природними факторами, чи воно зумовлене антропогенною діяльністю, суттєве збільшення концентрації в атмосфері парникових газів протягом останнього сторіччя залишається незаперечним фактом. Актуальність заходів, спрямованих на подолання негативних наслідків глобальної зміни клімату майже не піддається сумніву [5, с. 30].

Постановка завдання. Разом з тим визнаним є факт економічних важелів впливу в питанні боротьби з екологічними негараздами як одних з найефективніших. Реалізація на практиці економічно ефективного та екологічно безпечного розвитку повинна сприяти покращенню соціального рівня, як одного з цільових орієнтирів економічної системи. Однак його реалізація пов'язана з низкою проблем фінансового, організаційного, інформаційного та іншого характеру, механізм якого необхідно ще розробити. Однією з таких спроб повинен стати перехід в наукових дослідженнях від концептуальної теорії до рівня еколого-економічного моделювання [6, с. 38].

Виклад основного матеріалу дослідження. Припустимо, що розглядається ринок однорідного товару, на якому деяка сукупність незалежних виробників пропонує товар. Виробники діють в умовах досконалої конкуренції. Виробничі можливості сукупності виробників задаються величиною їх сумарної виробничої потужності M_1 – максимально можливим випуском продукту за одиницю часу. Аналогічним чином допоміжне виробництво характеризує показник потужності M_2. Єдиним виробничим фактором є однорідна робоча сила R. Згідно з неокласичною теорією виробництва описуватимемо технології і виробничі можливості економічної та екологічної складової виробничими функціями [8, с. 117], які показують залежність максимального рівня випуску від обсягів залучених факторів. При цьому матеріальне виробництво використовує наявні потужності M_1 та однорідну робочу силу R:

$$Y_1 = F_1(M_1, R),$$

а допоміжне – лише виробничі потужності:

$$Y_2 = F_2(M_2).$$

Виробники наймають робочу силу на ринку. Пропонує робочу силу населення, яке в той же час є основним споживачем продукту. Населення є однорідною групою споживачів та робітників. Споживчу поведінку населення описують монотонно зростаючою функцією корисності і C – попит на споживчий продукт. Вважатимемо, що й виробники для своїх виробничих потреб проявляють попит на продукт величини J. Окрім введеного будемо аналізувати екологічне обмеження, яке виражається в тому, що виробники не повинні перевищувати встановленої для них квоти емісій парникових газів: $Q \le Q^s$.

В подальшому дослідженні враховується важлива властивість конкурентної ринкової рівноваги. Вона парето-оптимальна або економічно ефективна, тобто в рівновазі повністю використовується робоча сила R, встановлена квота емісій Q^S та випущений валовий продукт Y. Звідси стає зрозуміло, що рівновагу потрібно шукати серед парето-оптимальних розподілів ресурсів і продукту, а самій задачі про рівновагу відповідає задача про оптимальний розподіл ресурсів. Для цього проведемо певні уточнення.

Пропозиція робочої сили на ринку праці змінюється у часі за експоненціальним законом:

$$R^s = R_0 e^{\lambda t}.$$

Випущений продукт може використовуватися як споживчий, так і фондоутворюючий для створення нових виробничих потужностей. Рівняння балансу виробництва та розподілу продукту запишемо у вигляді:

$$M_1 f_1(x_1) = J + S, \quad x_1 = \frac{R}{M_1},$$

де J – обсяг фондоутворюючого продукту, S – обсяг кінцевого продукту (соціальна складова), R – обсяг використаної робочої сили.

При цьому загальний обсяг фондоутворюючого продукту спрямовується в економічний та екологічний сектори. Для кожного з них процес створення нової потужності описуємо сталими b_1, b_2 – коефіцієнтами прирісної фондоємності. Якщо за одиницю часу створюється I_1, I_2 одиниць нової потужності, то необхідно використовувати:

$$J = b_1 I_1 + b_2 I_2,$$

одиниць фондоутворюючого продукту.

Динаміка зміни потужностей основного та допоміжного виробництв у часі задається відповідними рівняннями:

$$\frac{dM_1}{dt} = I_1 - \mu_1 M_1,$$

$$\frac{dM_2}{dt} = I_2 - \mu_2 M,$$

де μ_1, μ_2 – коефіцієнти амортизації відповідних виробничих потужностей.

Соціальний продукт складається з кінцевого споживання C та екологічних витрат U, спрямованих на участь в механізмах гнучкості Кіотського протоколу (в іншій інтерпретації можна розглядати як екологічний штраф або еквівалент продукції, що витрачається на штраф) [12, с. 1707]:

$$S = C + U.$$

Об'єднуючи вищевведені співвідношення, отримуємо матеріальний баланс виробництва:

$$Y = b_1 I_1 + b_2 I_2 + C + U.$$

Розглянемо норму інвестування $0 \le u \le 1$. Відповідно виконуються співвідношення: $J = uY$, $C = (1-u)Y$. Аналогічним чином розглядається норма інвестування в основні виробничі фонди матеріального виробництва $0 \le u_1 \le 1$: $b_1 I_1 = u_1 J$, $b_2 I_2 = (1-u_1)J$.

З огляду існування емісійного обмеження $Q^s = const$ (встановлена для виробника квота) необхідно розглянути екологічний баланс. Приріст об'ємів викидів парникових газів відбувається внаслідок діяльності основного виробництва, а зменшення – за рахунок утилізації допоміжним виробництвом та реалізації проектів в рамках механізмів гнучкості Кіотського протоколу [10]. Вважатимемо, що обсяг емісій вуглекислого газу пропорційний валовому випуску продукції матеріального виробництва kY, а обсяг скорочених викидів за рахунок участі в проектах Кіотського протоколу пропорційний інвестованому в них частини валового випуску nU. При цьому виконується нерівність $k < n$, що є умовою екологічно ефективної економічної системи. А саме означає такий рівень засвоєння екологічного споживання в частці валового випуску, який би дозволив виконувати емісійне обмеження за умов зростання обсягів валового випуску продукції. Отже, баланс емісій парникових газів запишемо у вигляді:

$$Q = kM_1 f_1\left(\frac{R}{M_1}\right) - M_2 - nU \le Q^s.$$

Висновки. Система введених вище рівнянь допускає множину траєкторій зростання, які залежать від степеня використання робочої сили, емісійної квоти та розподілу продукту на фондоутворюючий, споживчий та екологічний. Серед траєкторій економічного зростання можна виділити характерні траєкторії збалансованого експоненціального зростання. Для еколого-економічній моделі моделі, яку запропоновано у цій статті, в подальшому можна розв'язати задачу з знаходження оптимального керування у вказаній системі, побудувати алгоритм та створити програмний комплекс для практичного застосування в реальному секторі економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. МГЭИК-2007: изменение климата: обобщающий доклад. Вклад рабочих групп I, II и III в Четвертый доклад об оценке Межправительственной группы экспертов по изменению климата / Пачаури, Райзингер и основная группа авторов (ред.). – Женева: МГЭИК, 2007. – 104 с.
2. Багриновский К.А. Производственные функции: теория, методы, применение / К.А. Багриновский, Г.Б. Клейнер // Экономика и математические методы. – 1988. – Вып. 6. – С. 1144-1146.
3. Грабб М. Стратегический анализ Киото-Марракешской системы / М. Граб; пер. с англ. – London: WWF, World Council of Churches, 2003. – 12 с.
4. Дюканов В.Г. Механізми Кіотського протоколу: досвід та перспективи для України / В.Г. Дюканов, О.В. Дюканова – К.: Фенікс, 2006. – 160 с.
5. Жарова Л.В. Розвиток ринку квот викидів парникових газів по завершенню дії Кіотського протоколу / Л.В. Жарова // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 21. – С. 29–32.
6. Ляшенко І.М. Основи математичного моделювання економічних, екологічних та соціальних процесів: навч. посіб. / І.М. Ляшенко, М.В. Коробова, А.М. Столяр. – Тернопіль: Навчальна книга «Богдан», 2006. – 304 с.
7. Онищенко А.М. Економіко-математичне моделювання екологічно збалансованого розвитку економіки: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / А.М. Онищенко. – К., 2003. – 21 с.
8. Lyashenko I.M. Virobnichi funkcii ekologichnoi ekonomiki / I.M. Lyashenko, L.Z. Xrusch // Dynamical system modelling and stability investigation: international conference, (May 22–25, 2007): thesis of conference reports. – K., 2007. – S. 211.
9. Briefing paper on the European Commission Copenhagen communication. Greenpeace. Supporting the global battle against climate change. [online] Available at: <http://www.greenpeace.org/eu–unit/press–centre/policy–papers–briefings/briefing–commission–copenhagen–communication–27–01–09>.
10. Climate Change and Global Warming Introduction. [online] Available at: <http://www.globalissues.org/article/233/climate-change-and-global-warming-introduction>.
11. Loss of Biodiversity and Extinctions. [online] Available at: <http://www.globalissues.org/article/171/loss-of-biodiversity-and-extinctions>.
12. Susan, S., Plattner, G.–K., Knutti, R., Friedlingstein, P., 2009. Irreversible climate change due to carbon dioxide emissions. [pdf] Proceedings of the National Academy of Sciences, 106(6), pp. 1704–1709. Available at: <http://www.pnas.org/content/early/2009/01/28/0812721106.full.pdf>.

УДК 519.8

Горбачук В.М.
кандидат фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України

МЕХАНІЗМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОБМЕЖЕНЬ

MECHANISMS OF TRADE RESTRAINTS

АНОТАЦІЯ

Глобалізація дозволяє досягати фінансово-економічними методами результатів, які раніше досягалися виключно політичними. Серед фінансово-економічних методів міжнародної взаємодії особливе місце посідають такі торговельні обмеження, як загроза і втілення антидемпінгових або компенсаційних мит. Успішна торгівля передбачає моделювання впливу торговельних обмежень.

Ключові слова: антидемпінг, компенсаційне мито, загроза, імпорт, добробут.

АННОТАЦИЯ

Глобализация позволяет финансово-экономическими методами достигать результатов, ранее достигавшихся исключительно политическими. Среди финансово-экономических методов международного взаимодействия особое место занимают такие торговые ограничения, как угроза и осуществление антидемпинговых или компенсационных пошлин. Успешная торговля предусматривает моделирование влияния торговых ограничений.

Ключевые слова: антидемпинг, компенсационная пошлина, угроза, импорт, благосостояние.

ANNOTATION

Globalization enables achieving the results via financial-economic methods earlier achieved via political ones only. Such trade restraints, as threat or implementation of antidumping or countervailing duties, takes a special place among financial-economic methods of international interaction. Successful trade presumes quantifying the impact of trade restraints.

Keywords: antidumping, countervailing duty, threat, import, welfare.

Постановка проблеми полягає в існуванні різного роду торговельних обмежень, з якими зіштовхуються імпортери й експортери України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ґрунтується на втіленні державної функції макроекономічного менеджменту, без якої важко здійснювати інші основні державні функції [2]. Випадок тарифу на мотоцикли у США [1] є прикладом, де торговельний захист уможливив уникнення банкрутства вітчизняній галузі. Теоретично відбувається захист незрілої (infant) галузі тоді, коли тариф в одному періоді веде до настільки великого випуску, що дозволяє знизити майбутню собівартість та вижити фірмам галузі [14; 20; 22] (автор роботи [14] – перший Міністр фінансів США (U.S. Secretary of the Treasury) у 1789–1795 рр., чиє зображення використовується на 10-доларових банкнотах США). Однак фірми виживають з інших причин [3; 10]. Істотне припущення аргументу незрілої галузі у тому, що для уникнення банкрутства фірмі треба отримувати додатні прибутки кожного періоду. Тому має бути якась причина того, що ринок капіталу не дозволяє галузі покривати поточні втрати через взяття позик під майбутні прибутки. Проаналізовано кейс галузі рельсової сталі (steel rail) США [17]. Розроблено моделі захисту незрілої галузі [11; 21] (один з авторів роботи [11] – Нобелівський лауреат 2001 р.)

Дана робота була підтримана частково Програмою кар'єри випускників Маскі у громадській службі (Muskie Careers for Alumni in Public Service (CAPS) Program), фінансованою Бюро освітніх і культурних справ Державного департаменту США і втілюваною Міжнародною радою досліджень і обмінів (International Research & Exchanges Board, IREX). Висловлені погляди є власними думками автора і не представляють Muskie CAPS Program, Державний департамент США чи IREX.

Мета статті – розробити сучасні моделі оцінки торговельних обмежень і перевірити їх на реальних даних.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незріла галузь є прикладом спадних граничних витрат, коли майбутні граничні витрати є спадною функцією поточного випуску. Традиційно граничні витрати вважалися постійними чи збільшуваними з ростом випуску. Коли граничні витрати спадають, може бути додатковий простір для стратегій торгівлі. Нобелівський лауреат 2008 р. використав модель спадних граничних витрат, щоб показати, що сприяння імпорту може діяти як сприяння експорту: захист імпортної галузі сьогодні може перетворитися в експортну галузь завтра [18; 19]. Ця нетривіальна ідея досліджувалася для виробництва чипів пам'яті довільного доступу (random access memory, RAM) [4; 5].

Якщо має місце аргумент захисту незрілої галузі, за яким збільшення імпортної ціни дозволяє фірмі вижити, то зворотнє твердження теж повинно мати місце: зменшення імпортної ціни може вести до закриття фірми. Це твердження є прикладом хижацького демпінгу (dumping), при якому іноземний експортер знижуватиме свої ціни, сподіваючись витіснити суперників на вітчизняному ринку. Подібно до аргументу незрілої галузі, модель хижацького демпінгу [16] основана на недосконалості ринку капіталу, що не дозволяє вітчизняній фірми вижити у період від'ємних прибутків.

Хижацьке ціноутворення, мабуть, зустрічається рідко. Водночас заяви про демпінг є поширеними явищами і стають дедалі все звичнішими. Більше того, звинувачення в демпінгу часто здійснюється проти торговельних партнерів тієї самої галузі: наприклад, США звинуватимуть Японію та країни Європи в демпінгу на ринку сталі США, а Японія та країни Європи подібним чином звинуватимуть США в демпінгу на ринку сталі Японії та країн Європи. Тому ці дії не схожі на хижацьке ціноутворення.

У класичному переліку причин демпінгу є довгостроковий (неперервний) демпінг для повного завантаження виробництва на існуючому обладнанні без зниження цін [25; 28]. Це може відбуватися при олігополістичній конкуренції та надлишковій потужності. У моделі [12] демпінг є наслідком надлишкової потужності й невизначеності попиту, а в моделі [7–9] – наслідком недосконалої конкуренції, коли олігополісти входять на ринки один одного.

Для вивчення олігополістичної конкуренції між іноземними та вітчизняними фірмами скористаємося моделлю Курно, в якій є N вітчизняних фірм та N^* іноземних фірм. Вітчизняна фірма $i = 1,..., N$ продає обсяг y_i (продукту) на вітчизняному ринку й експортує обсяг y_i^*, а іноземна фірма x_j продає обсяг x_j^* на вітчизняному ринку й обсяг на своєму власному місцевому ринку. Тому рівноважна ціна $p(z)$ на вітчизняному ринку залежить від попиту вітчизняного ринку

$$z = \sum_{i=1}^{N} y_i + \sum_{j=1}^{N^*} x_j \,, \qquad (1)$$

а рівноважна ціна $p^*(z^*)$ на іноземному ринку – від попиту іноземного ринку

$$z^* = \sum_{i=1}^{N} y_i^* + \sum_{j=1}^{N^*} x_j^* \,. \qquad (2)$$

Також припустимо, що є транспортні витрати для постачання продукту з однієї країни в іншу. Щоб доставити одиницю продукту, слід відвантажити обсяг $T > 1$ продукту: шлях рівносильний обсягу $(T - 1)$ продукту. Вітчизняна ціна $p(z)$ є ціною CIF (cost, insurance, freight), а експортна ціна FOB (free on board) одиниці поставленого (shipped) продукту становить $\frac{p}{T}$. Цю експортну ціну можна порівняти з ціною $p^*(z^*)$, яку іноземні фірми дістають на своєму власному ринку. Коли Міністерство економіки США (U. S. Department of Commerce (DOC)) відповідає на звинувачення в демпінгу, то використовує ціни FOB, віднімаючи транспортні витрати від імпортних цін. Тому Мінекономіки США доходить висновку про демпінг на вітчизняному ринку, якщо $\frac{p}{T} < p^*(z^*)$. Аналогічно вітчизняна фірма дістає ціну $\frac{p^*}{T}$ FOB на одиницю експорту, а тому може звинувачуватися в демпінгу, якщо $\frac{p^*}{T} < p(z)$.

У такій постановці очевидно, що за рівноваги (рівності $p = p^*$ цін CIF країн) відбуватиметься зворотній (reciprocal) демпінг: $\frac{p^*}{T} < p \Leftrightarrow \frac{p}{T} < p^*$. Цей результат відомий для симетричної моделі, де іноземний та вітчизняний ринки однакові за розміром і граничними витратами [8; 9]. Нехай зазначені ринки не обов'язково однакові за розміром, криві попиту $p(z)$ та $p^*(z^*)$ не однакові, але іноземні та вітчизняні фірми мають однакові граничні витрати c.

Вітчизняна фірма i, яка експортує на іноземний ринок, з урахуванням транспортних витрат має граничні витрати cT доставки на цей ринок. Позначимо α фіксовані витрати виробництва. Якщо фірма i вибирає такі обсяги y_i та y_i^*, щоб максимізувати свій прибуток

$$\pi_i = [p(z) - c]\, y_i + [p^*(z^*) - cT]\, y_i^* - \alpha \,,$$

то з умов максимізації першого порядку, враховуючи рівність (1), маємо:

$$0 = \frac{\partial \pi_i}{\partial y_i} = p(z) - c + y_i \frac{\partial p(z)}{\partial z}\frac{\partial z}{\partial y_i} = p - c + y_i \frac{\partial p}{\partial z} \,,$$

$$c = p + y_i \frac{\partial p}{\partial z} = p\left(1 + \frac{y}{p}\frac{\partial p}{\partial z}\right) = p\left(1 - \frac{y}{z\eta}\right), \qquad (3)$$

де припускаємо симетричність вітчизняних фірм на вітчизняному ринку, тобто

$$y_i = y,\ i = 1,..., N, \quad (4)$$

$\eta = -\dfrac{p}{z\left(\dfrac{\partial p}{\partial z}\right)}$ – еластичність попиту вітчизняного ринку.

Аналогічно, враховуючи рівність (2), отримуємо:

$$0 = \frac{\partial \pi_i}{\partial y_i^*} = p^* - cT + y_i^* \frac{\partial p^*}{\partial z^*} \,,$$

$$cT = p^* + y_i^* \frac{\partial p^*(z^*)}{\partial z^*} = p^*\left(1 - \frac{y^*}{z^*\eta^*}\right), \qquad (5)$$

де припускаємо симетричність вітчизняних фірм на іноземному ринку, тобто

$$y_i^* = y^*,\ i = 1,..., N, \quad (6)$$

$\eta^* = -\dfrac{p^*}{z^*\left(\dfrac{\partial p^*}{\partial z^*}\right)}$ – еластичність попиту іноземного ринку.

Якщо іноземна фірма j вибирає такі обсяги x_j та x_j^*, щоб максимізувати свій прибуток

$$\pi_j = [p(z) - cT]\, x_j + [p^*(z^*) - c]\, x_j^* - \alpha \,,$$

то з умов максимізації першого порядку, враховуючи рівність (1), маємо:

$$0 = \frac{\partial \pi_j}{\partial x_j} = p(z) - cT + x_j \frac{\partial p(z)}{\partial z}\frac{\partial z}{\partial x_j} = p - cT + x_j \frac{\partial p}{\partial z} \,,$$

$$cT = p + x_j \frac{\partial p}{\partial z} = p\left(1 + \frac{x}{p}\frac{\partial p}{\partial z}\right) = p\left(1 - \frac{x}{z\eta}\right), \qquad (7)$$

де припускаємо симетричність іноземних фірм на вітчизняному ринку, тобто

$$x_j = x,\ i = 1,..., N. \quad (8)$$

Аналогічно, враховуючи рівність (2), отримуємо

$$0 = \frac{\partial \pi_j}{\partial x_j^*} = p^* - c + x_j^* \frac{\partial p^*}{\partial z^*} \,,$$

$$c = p^* + x_j^* \frac{\partial p^*(z^*)}{\partial z^*} = p^*\left(1 - \frac{x^*}{z^*\eta^*}\right), \quad (9)$$

де припускаємо симетричність іноземних фірм на їхньому власному ринку:

$$x_j^* = x^*,\ i = 1,\dots, N. \quad (10)$$

Рівняння (1), (4), (8) дають

$$z = \sum_{i=1}^{N} y_i + \sum_{j=1}^{N^*} x_j = N\,y + N^* x, \quad (11)$$

а рівняння (2), (6), (10) –

$$z^* = \sum_{i=1}^{N} y_i^* + \sum_{j=1}^{N^*} x_j^* = N\,y^* + N^* x^*. \quad (12)$$

Розв'яжемо систему рівнянь (11) і (12) відносно N, N^* у матричному виді:

$$\begin{pmatrix} z^{-1}y & z^{-1}x \\ (z^*)^{-1}y^* & (z^*)^{-1}x^* \end{pmatrix}\begin{pmatrix} N \\ N^* \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix}, \quad (13)$$

$$N = D^{-1}[(z^*)^{-1}x^* - z^{-1}x], \quad (14)$$

$$N^* = D^{-1}[z^{-1}y - (z^*)^{-1}y^*], \quad (15)$$

де D – детермінант матриці ринкових часток фірм у рівнянні (13), значення N та N^* мають бути цілими. Рівності (3) і (7) в силу $T > 1$ дають $z^{-1}y > z^{-1}x$, тобто більшу частку вітчизняного ринку для вітчизняної фірми порівняно з іноземною (при однакових граничних витратах). Аналогічно рівності (5) і (9) дають $(z^*)^{-1}x^* > (z^*)^{-1}y^*$, тобто більшу частку іноземного ринку для іноземної фірми порівняно з вітчизняною. Тоді

$$z^{-1}y(z^*)^{-1}x^* > z^{-1}x(z^*)^{-1}y^*,$$

тобто $D > 0$. Значення N у співвідношенні (14) додатне, коли $(z^*)^{-1}x^* > z^{-1}x$, тобто коли іноземна фірма на власному іноземному ринку має більшу частку, ніж на вітчизняному. Аналогічно значення N^* у співвідношенні (15) додатне, коли $z^{-1}y > (z^*)^{-1}y^*$, тобто коли вітчизняна фірма на власному вітчизняному ринку має більшу частку, ніж на іноземному.

Якщо $\eta = \eta^*$, то рівності (3), (5), (7), (9) дають відповідно:

$$c = p\left(1 - \frac{y}{z\eta}\right) = p - \frac{p\,z^{-1}y}{\eta},\ \frac{p\,z^{-1}y}{\eta} = p - c,\ z^{-1}y = \eta\,p^{-1}(p - c); \quad (16)$$

$$cT = p^*\left(1 - \frac{y^*}{z^*\eta}\right),\ (z^*)^{-1}y^* = \eta(p^*)^{-1}(p^* - cT); \quad (17)$$

$$cT = p\left(1 - \frac{x}{z\eta}\right),\ z^{-1}x = \eta\,p^{-1}(p - cT); \quad (18)$$

$$c = p^*\left(1 - \frac{x^*}{z^*\eta^*}\right),\ (z^*)^{-1}x^* = \eta(p^*)^{-1}(p^* - c). \quad (19)$$

Підставимо залежності (18) і (19) у співвідношення (14):

$$N = D^{-1}[(z^*)^{-1}x^* - z^{-1}x] = D^{-1}[\eta(p^*)^{-1}(p^* - c) - \eta\,p^{-1}(p - cT)] = \\ = \frac{\eta}{D}\left(1 - \frac{c}{p^*} - 1 + \frac{cT}{p}\right) = \frac{\eta\tilde{n}}{D}\left(\frac{T}{p} - \frac{1}{p^*}\right); \quad (20)$$

підставимо залежності (16) і (17) у співвідношення (15):

$$N^* = D^{-1}[z^{-1}y - (z^*)^{-1}y^*] = D^{-1}[\eta\,p^{-1}(p - c) - \eta(p^*)^{-1}(p^* - cT)] = \\ = \frac{\eta}{D}\left(1 - \frac{c}{p} - 1 + \frac{cT}{p^*}\right) = \frac{\eta c}{D}\left(\frac{T}{p^*} - \frac{1}{p}\right). \quad (21)$$

Звідси $N > 0 \Leftrightarrow \frac{T}{p} > \frac{1}{p^*} \Leftrightarrow$

$$p^* > \frac{p}{T}; \quad (22)$$

$$N^* > 0 \Leftrightarrow \frac{T}{p^*} > \frac{1}{p} \Leftrightarrow$$

$$p > \frac{p^*}{T}. \quad (23)$$

Отже, коли в обох країнах еластичності попиту однакові ($\eta = \eta^*$), граничні витрати виробництва однакові, а фірми обох країн продають свою продукцію на ринках обох країн, то обов'язково відбувається зворотній демпінг [13; 29].

Зворотній демпінг відбувається завжди, якщо фірми продають свою продукцію на ринках обох країн і коли замість спрощення $\eta = \eta^*$ припускається $\frac{dp}{dx} + x\frac{d^2p}{d^2x} < 0$. Остання нерівність виконується, коли нахил $\frac{dp}{dx}$ кривої попиту $p(x)$ менший нахилу $2\frac{dp}{dx} + x\frac{d^2p}{d^2x}$ ринкової граничної виручки $\frac{d}{dx}(px) = p + x\frac{dp}{dx}$ [29]. В силу співвідношення (21) значення N^* зростає із зменшенням p^*, при достатньо великому значенні N^* нерівність (22) переходить у рівність, $N = 0$ в силу співвідношення (20), тобто імпортна конкуренція знищує вітчизняну галузь. При цьому зберігається нерівність (23), тобто іноземні фірми продовжують демпінгувати на вітчизняному ринку. Таким чином, коли кількість фірм однієї країни зростає настільки, що знищує конкурентів іншої країни, односторонній демпінг зберігається.

Моделі зворотнього демпінгу й монополістичної конкуренції є альтернативними поясненнями внутрігалузевої торгівлі. Монополістична конкуренція дає додаткові виграші завдяки економікам масштабу й більшій різноманітності продуктів. Проте в моделі Курно фірми продають однорідний продукт без виграшу різноманітності продуктів, марнуючи на транспортних витратах зустрічних перевезень (cross hauling). З іншого боку, торгівля знижує втілення монопольної влади внаслідок конкуренції, яку вносять іноземні фірми. Порівняємо соціальний програш через марнування транспортних витрат і соціальний виграш через зниження монопольної влади.

Коли фіксована кількість фірм переходять від автаркії до вільної торгівлі, то глобальний добробут змінюється неоднозначно [8; 9]. Якщо $N = 1 = N^*$, то автаркії відповідає монопольна ціна $p_0 = \frac{c\eta}{\eta - 1}$ при попиті $z_0 = y_0$ [8; 9]. Якщо $p_0 > cT$ (що рівносильно $\frac{\eta}{\eta - 1} > T$, або $\eta < \frac{T}{T - 1}$), то за вільної торгівлі іноземна фірма продаватиме свою продукцію на вітчизняному ринку (транспортні витрати не можуть бути великими порівняно з еластичністю). Нехай імпорт ($z_1 - y_1$) знижує вітчизняну ціну від p_0 до p_1, де y_1 – обсяг вітчизняного виробництва, z_1 – обсяг попиту вітчизняного ринку при ціні p_1. Тоді країна-імпортер виграє споживчий надлишок

$\frac{(p_0-p_1)(z_1-z_0)}{2}$, країна-експортер дістає прибуток $(p_1 - cT)(z_1 - z_0)$, але з точки зору глобального добробуту марнуються транспортні витрати $(cT - c)(y_0 - y_1)$. Зміна добробуту

$$\frac{(p_0-p_1)(z_1-z_0)}{2}+(p_1-cT)(z_1-z_0)-(cT-c)(y_0-y_1)$$

може бути як додатною, так і від'ємною.

Однак з вільним входом фірм у ринки обох країн приріст суспільного добробуту внаслідок вільної торгівлі завжди додатний [8; 9]. При $N > 1$ функція добробуту $W(p,L+tm+N\pi)$ залежить від ціни p, доходу L, імпорту m, тарифу t, прибутку π кожної вітчизняної фірми. Вільний вхід фірм у вітчизняний ринок веде до $\pi = 0$, тобто до $W(p,L+tm+N\pi)$. Крім того, $t = 0$ при автаркії та вільній торгівлі, звідки $W(p,L+tm) = W(p,L)$. Тому добробут $W(p,L)$ зростатиме при переході від автаркії до вільної торгівлі тоді й тільки тоді, коли імпортна ціна спадає. Оскільки імпорт створює конкуренцію, то ціни спадають, а добробут кожної країни зростає [8; 9]. Зниження цін також відбивається зменшенням середніх витрат (рівних ціні при $\pi = 0$), що означає збільшення випуску кожної фірми при переході від автаркії до вільної торгівлі. Таким чином, подібно до монополістичної конкуренції, торгівля дає виграші через економіки масштабу. При цьому на відміну від монополістичної конкуренції ці виграші настають, незважаючи на те що торгівля однорідним продуктом з транспортними витратами виглядає марною.

Від порівняння глобального добробуту за вільної торгівлі й автаркії перейдемо до впливу антидемпінгового мита, яке вводить країна. Фіксована кількість фірм (скажімо, $N = 1 = N^*$) відповідає олігополії (дуополії Курно). Тоді невелике мито t, ймовірно, поліпшуватиме умови торгівлі країни-імпортера, що може сприяти підвищенню ефективності через зростання випуску вітчизняної фірми, а відтак, збільшенню добробуту країни-імпортера.

Проте застосування антидемпінгових мит (законів) часто може вести до погіршення умов торгівлі, а відтак, зменшення добробуту для країни-імпортера. Адміністрування справи за антидемпінговими законами у США складається з кількох різних фаз антидемпінгових дій [26]: 1) початкове розслідування Мінекономіки США, яке визначає, чи імпортний продукт продається «дешевше, ніж за справедливою вартістю»; Комісія міжнародної торгівлі (International Trade Commission, ITC) США визначає, чи вітчизняна галузь «зазнала матеріальної шкоди»; спільне визначення ITC і Мінекономіки США; 2) застосування антидемпінгових мит, якщо визначення ITC і Мінекономіки США підтверджують матеріальну шкоду і нижчу ціну відповідно, за умови, що справа не відкликана; 3) щорічний адміністративний перегляд справ, де введено антидемпінгові мита [6]. Кожний етап по-своєму впливає на ціни.

На етапі 1) Мінекономіки порівнює ціну $\frac{p_1}{T}$ імпортного продукту (ціну FOB іноземного експортера) з ціною (собівартістю) p^* цього продукту за кордоном (на власному ринку експортера). Якщо $\frac{p_1}{T} < p^*$, то продукт продається «дешевше, ніж за справедливою вартістю». Таке рішення приймається у близько 95% справ, винесених на розгляд Мінекономіки. Після цього Мінекономіки рекомендує на період 2) мита τ_2, що задовольняють нерівності

$$1+\tau_2=\frac{p^*T}{p_1}>1.$$

Оскільки мито, яке застосовується у період 2), залежить від ціни p^*, яку стягував експортер у період 1), то антидемпінгове мито τ_2 слід вважати ендогенним: експортер матиме стимул підвищувати свою ціну у період 1), щоб знижувати мито у період 2). За конкуренції Бертрана прибуток іноземної фірми спадає через тариф, коли $\frac{d\eta^*(q^{-1}p)}{d(q^{-1}p)}>0$, $\frac{d\eta(p^{-1}q)}{d(p^{-1}q)}>0$.

Для (іноземної) фірми-експортера з імовірністю θ вводитиметься антидемпінгове мито τ_2, що задовольняє нерівності

$$1+\tau_2=\frac{p^*}{p_1}>1. \qquad (24)$$

Тоді прибуток фірми $\pi(\tau_2)$ спадає з ростом τ_2. З імовірністю $(1 - \theta)$ мито τ_2 рівне 0, а прибуток фірми становить $\pi(0)$. Фірма-експортер обирає таку ціну p_1 у період 1), що при обмеженні (24) максимізує її сподіваний прибуток

$$\pi(p_1,q_1)+\delta[\theta\pi(\tau_2)+(1-\theta)\pi(0)],$$

де q_1 – ціна вітчизняної фірми у період 1), δ – часовий дисконт. Це стимулює підвищення ціни p_1 до фактичного введення антидемінгового мита, що залишає країну-імпортера без тарифних надходжень. Таке підвищення імпортної ціни рівнозначне погіршенню умов торгівлі для країни-імпортера. Відсутність тарифних надходжень і вільний вхід вітчизняних фірм означають $W(p,L+tm) = W(p,L)$, звідки випливає втрата добробуту при будь-якому збільшенні імпортної ціни p.

Є свідчення того, що етап 1) дає вплив на імпорт. Цей вплив частіше видно на обсягах продажу, ніж на цінах. На вибірці всіх антидемпінгових справ США 1980–1985 рр. показано, що започаткування етапу 1) суттєво впливає на імпорт. Ефект від етапу 1) дорівнює приблизно половині ефекту від етапу 2) [25]. Тому імпортні ціни мають зростати з втратами для країни-імпортера.

Якщо Мінекономіки знаходить свідчення, що продукт продається «дешевше, ніж за справедливою вартістю» у 95% справ, то ITC визначає, що вітчизняна галузь «зазнала матеріальної шкоди» лише у 50% розглядуваних справ. Серед близько 400 справ США у 1980–1988 рр. приблизно 150 справ були відхилені ITC, а інші 150 справ дійшли до етапу 2). Решта 100 справ (25% від загальної кількості) була відкликана до вердикту ITC (табл. 1).

Таблиця 1

Статистика адміністрованих справ захисту в США [15]

Рік	Вердикт про застереження невиконання зобов'язання (escape clause)			
	Відхилено ITC	Підтверджено ITC	Підтверджено президентом	Усього
1980	1	1	1	2
1981	1	0	0	1
1982	1	2	2	3
1983	0	0	0	0
1984	4	3	1	7
1985	3	1	1	4
1986	1	0	0	1
1987	0	0	0	0
1988	1	0	0	1
Усього	12	7	5	19
	Вердикт про антидемпінг			
	Введено мито	Відхилено	Відкликано	Усього
1980	4	15	10	29
1981	5	6	4	15
1982	13	29	23	65
1983	19	24	3	46
1984	8	21	44	73
1985	27	21	15	63
1986	44	20	7	71
1987	8	5	2	15
1988	19	15	0	34
Усього	147	156	108	411
	Вердикт про компенсаційне мито (countervailing duty)			
	Введено мито	Відхилено	Відкликано	Усього
1980	3	15	5	23
1981	2	0	5	7
1982	40	54	42	136
1983	12	5	5	22
1984	19	10	15	44
1985	16	14	18	48
1986	17	6	4	27
1987	3	2	1	6
1988	3	7	2	12
Усього	115	113	97	325

У відкликаних справах фірми США могли вести переговори з іноземними фірмами про рівень цін і часток ринку [23; 24]. Відкликання мали приблизно такий самий ефект на зниження обсягу імпорту, як введені мита [23–25], – підвищення імпортних цін і втрата добробуту країни-імпортера. Справи, які були відкликані, але не врегульовані вітчизняними та іноземними фірмами, майже не впливали на імпортні ціну й обсяг [27].

Висновок полягає у можливості досить точних розрахунків впливу торговельних обмежень на стан як продавців, так і покупців ринку. Їхній інтегральний стан вимірюється суспільним добробутом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбачук В.М. Торговельні засоби розвитку високотехнологічної галузі / В.М. Горбачук // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2015. – Т. 20. – Вип. 1.
2. Сергієнко І.В., Мар'янович Т.П., Горбачук В.М. Міжнародні аспекти кредитно-податкової політики України / [І.В. Сергієнко, Т.П. Мар'янович, В.М. Горбачук] // Економіка України. – 2001. – № 1. – С. 13–18.
3. Baldwin R.E. The case against infant-industry protection // Journal of political economy. – 1969. – 77. – P. 295–305.
4. Baldwin R. E., Krugman P. R. Market access and international competition: a simulation study of 16K Random Access Memories / Empirical methods for international trade. R. C. Feenstra (ed.) – Cambridge, MA: MIT Press, 1988.
5. Baldwin R. E., Krugman P. R. Market access and international competition: a simulation study of 16K Random Access Memories / Imperfect competition and international trade. G. M. Grossman (ed.) – Cambridge, MA: MIT Press, 1992. – P. 177–200.
6. Blonigen B. A., Haynes S. E. Antidumping investigations and the pass-through of antidumping duties and exchange rates // American economic review. – 2002. – 92. – P. 1044–1061.
7. Brander J. A. Intra-industry trade in identical commodities // Journal of international economics. – 1981. – 11. – P. 1–14.
8. Brander J. A., Krugman P. R. A reciprocal dumping model of international trade // Journal of International Economics. – 1983. – 15. – P. 313–323.
9. Brander J. A., Krugman P. R. A reciprocal dumping model of international trade / Imperfect competition and international trade. G. M. Grossman (ed.) – Cambridge, MA: MIT Press, 1992. – P. 23–30.
10. Corden M. Normative theory of international trade / Handbook of international economics. Vol. 1. R. W. Jones, P. B. Kenen (eds.) – Amsterdam, New York: North Holland, 1984. – P. 63–130.
11. Dasgupta P., Stiglitz J. Learning-by-doing, market structure and industrial and trade policies // Oxford economic papers. – 1988. – 40. – P. 246–268.
12. Ethier W. J. Dumping // Journal of political economy.–1982.– 90(3).– P.487–506.
13. Feenstra R. C., Markusen J. R., Rose A. K. Understanding the home market effect and the gravity equation: the role of differentiating goods // NBER working paper. – 1998, November. – № 6804.
14. Hamilton A. Report on manufactures. Reprinted in U.S. Senate Documents. – Washington, DC: Congress, 1913 (1791). – Vol. XXII. – No. 172.
15. Hansen W., Prusa T. J. The road most taken: the Rise of title VII protection // The world economy. – 1995. – P. 295–313.
16. Hartigan J. C. Predatory dumping // Canadian journal of economics. – 1996, February. – 29 (1). – P. 228–239.
17. Head K. C. Infant industry protection in the steel rail industry // ournal of international economics. – 1994, November. – 37 (3/4). – P. 141–166.
18. Krugman P. R. Import protection as export promotion: international competition in the presence of oligopoly and economics of scale / Monopolistic competition and international

trade. H. Kierzkowski (ed.) – Oxford: Oxford University Press, 1984.
19. Krugman P. R. Import protection as export promotion: international competition in the presence of oligopoly and economics of scale / Imperfect competition and international trade. G. M. Grossman (ed.) – Cambridge, MA: MIT Press, 1992.
20. List F. National system of political economy. – Philadelphia: Lippincott, 1856.
21. Melitz M. When and how should infant industries be protected? // Journal of international economics. – 2004.
22. Mill J. S. The principles of political economy.– London: Longmans; Green, 1909.
23. Prusa T. J. The selection of anti-dumping cases for withdrawal / Empirical studies of commercial policy. R. E. Baldwin (ed.) – Chicago, IL: University of Chicago; NBER, 1991.
24. Prusa T. J. Why are so many antidumping petitions withdrawn? // Journal of international economics. – 1992. – 33. – P. 1–20.
25. Staiger R. W., Wolak F. A. The effect of antidumping law in the presence of foreign monopoly // Journal of international economics.– 1992. – 32. – P. 265–287.
26. Staiger R. W., Wolak F. A. Measuring industry-specific protection: antidumping in the United States // Brookings papers on economic activity: microeconomics. – 1994. – P. 51–118.
27. Taylor C. T. The economic effects of withdrawn antidumping investigations: is there evidence of collusive settlements? // Journal of international economics. – 2003.
28. Viner J. Dumping: a problem in international trade. – New York, NY: Augustus M. Kelley, 1966.
29. Weinstein D. E. Competition and unilateral dumping // Journal of international economics. – 1992. – 32. – P. 379–388.

УДК 519.86: 331.25-047.44

Григорук П.М.
доктор економічних наук, професор
Хмельницького національного університету

Вальчук О.А.
кандидат педагогічних наук, доцент
Національної академії
Державної прикордонної служби України
імені Богдана Хмельницького

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО МОДЕЛЮВАННЯ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

ANALYSIS OF APPROACHES FOR MODELING THE STATUS AND TRENDS OF PENSION SYSTEM DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

В статті розглядаються питання, присвячені використанню інструментарію економіко-математичного моделювання при дослідженні стану та тенденцій розвитку системи пенсійного забезпечення. Представлено опис основних підходів до моделювання. Визначено коло завдань, які можна розв'язувати в рамках кожного підходу, переваги та недоліки методів.

Ключові слова: система пенсійного забезпечення, недержавний пенсійний фонд, моделювання, динамічна модель, прогноз, кластерний аналіз, інтегральне оцінювання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы, посвященные использованию инструментария экономико-математического моделирования при исследовании состояния и тенденций развития системы пенсионного обеспечения. Представлено описание основных подходов к моделированию. Определен круг задач, решаемых в рамках каждого подхода, преимущества и недостатки методов.

Ключевые слова: система пенсионного обеспечения, негосударственный пенсионный фонд, моделирование, динамическая модель, прогноз, кластерный анализ, интегральное оценивание.

ANNOTATION

The article deals with issues of using tools of economic and mathematical modeling for the studying the status and trends of the pension system development. Description of the main approaches for modeling are presented. The range of tasks that can be solved within each approach are defined, the advantages and disadvantages of methods are noted.

Keywords: pension system, non-governmental pension fund, modeling, dynamic model, forecast, cluster analysis, integral evaluation.

Постановка проблеми. Удосконалення системи соціального забезпечення населення виступає одним із пріоритетних напрямів соціальної політики держави. Серед найбільш складних та соціально-значущих процесів такої політики варто відзначити пенсійне забезпечення, яке виступає базовою домінантою стабільного розвитку суспільства, оскільки охоплює одночасно інтереси всіх верств населення країни. Саме пенсійне забезпечення розглядається як особливий складовий елемент соціальної функції держави і разом з тим – як сукупність методів задоволення матеріальних потреб тих категорій населення, які, відповідно до чинного законодавства, мають право на отримання пенсії [1].

Пенсійна система України за своєю структурою та внутрішнім змістом є досить складним комплексом соціально-економічних відносин та фінансових механізмів, спрямованих на формування і використання пенсійних фондів з метою створення необхідних умов для пенсійного забезпечення населення. Напрями і зміст пенсійної політики залежать не лише від фінансово-економічних можливостей держави, але й соціальних інтересів населення, ідеології і політики правлячих партій та активності громадянського суспільства. Тому дослідження сценаріїв розвитку національної пенсійної системи та прийняття обґрунтованих управлінських рішень в галузі пенсійного забезпечення повинно базуватись на широкому використанні аналітичного інструментарію, важливою складовою якого виступають сучасні методи опрацювання великих обсягів даних, моделювання та прогнозування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти специфіки функціонування пенсійного забезпечення в Україні висвітлено у роботах Е. Лібанової, І. Курило, Л. Ткаченко, В. Фединої, М. Папієва, М. Мальованого, Г. Міщук, Н. Луговенко, О. Шишкіної та багатьох інших. В їх роботах зроблений чималий внесок у вирішення практичних проблем удосконалення загальнообов'язкового пенсійного забезпечення, змін у сфері соціально-трудових відносин, розвитку солідарної системи пенсійного забезпечення, недержавних пенсійних фондів тощо. Питанням використання сучасних методів економіко-математичного моделювання при вирішенні окремих завдань системи пенсійного забезпечення присвячено роботи Л. Якимової, В. Бредюка, В. Даніча, С. Прокопович та багатьох інших.

Проте складність і багатогранність питань, пов'язаних із пенсійним забезпеченням в країні зумовлює необхідність їх подальшого дослідження.

Мета статті – систематизація науково-методичних підходів щодо використання економіко-математичного моделювання для оцінювання

стану та тенденцій розвитку пенсійної системи України. Такий аналіз надасть науково-теоретичне підґрунтя для прийняття управлінських рішень в галузі соціальної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомо, що моделювання є багатоплановим методом дослідження, одним із найважливіших шляхів пізнання. Воно зумовлює дослідження реально існуючих предметів, явищ, соціальних процесів, соціально-економічних систем.

Функціями соціального моделювання є поглиблення пізнання наявних систем і об'єктів; визначення основних параметрів, шляхів подальшого їх застосування; проведення порівняльного аналізу оригіналу і моделі, виявлення якісних характеристик. Моделювання виконує важливі евристичні функції, виявляючи негативні тенденції, визначаючи позитивні шляхи вирішення проблем та пропонуючи альтернативні варіанти для цього.

Системно-функціональний підхід зумовлює моделювання соціальних процесів на регіональному рівні, управлінських рішень тощо.

Моделювання стану та динаміки розвитку пенсійної системи становить особливий інтерес в рамках дослідження ефективності функціонування фінансових систем. Сучасна наука має широкий спектр інструментів для вивчення і прогнозування часових рядів, напрацьовано потужний апарат економічного аналізу рядів динаміки. Для аналізу функціонування пенсійних фондів найчастіше застосовують актуарні моделі.

Пенсійна система України – це складний фінансовий механізм, планування діяльності якого повинно бути поставлено на високому науковому та професійному рівні. Відповідно до цього, ст. 77 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [2] передбачено створення в Україні системи актуарних розрахунків фінансового стану системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та встановлення єдиних норм і методологічних підходів до проведення таких розрахунків.

Система актуарних розрахунків — це комплекс організаційних, технічних, програмних і технологічних заходів, спрямованих на регулярне одержання коротко-, середньо- та довгострокових прогнозів фінансового стану системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, а також актуарних висновків і рекомендацій щодо заходів, необхідних для забезпечення фінансової стабільності системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування [3].

Актуарні розрахунки фінансового стану системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування на кожні наступні один, п'ять та 10 років проводять щорічно, на кожні наступні 75 років – кожні п'ять років.

Зокрема, математичні методи і моделі, які використовуються у розрахунках солідарної системи пенсійного забезпечення, описуються у працях М. Оробчук [3], С. Ржевського та Г. Верещагіної [4], Л. Якимової [5], В. Толуб'яка [6]. За результатами актуарних розрахунків складають актуарний звіт – аналіз фінансового стану пенсійної системи на певну дату. Відповідно до актуарних розрахунків, кожного року проводиться планування бюджету Пенсійного фонду України (ПФУ) і його органів на місцях.

Традиційні актуарні моделі ґрунтуються переважно на детерміністичних принципах. Урахування чинників стохастичності та невизначеності при дослідженні функціонування пенсійної системи здійснюється за допомогою динамічних моделей. Зокрема, в роботі [7] розглянуто моделювання інерційного сценарію за моделлю динаміки функціонування солідарної пенсійної системи. Конкретизація векторів управління та стану дозволяє побудувати множину траєкторій розвитку пенсійної системи й оцінити ефективність управлінських рішень щодо зміни її окремих параметрів. Критерієм ефективності є сума коштів на рахунку ПФУ (пенсійні активи солідарної системи) як показник, що характеризує розмір дефіциту/профіциту пенсійної системи в динаміці.

Для дослідження і прогнозування процесів, пов'язаних з акумулюванням коштів недержавних пенсійних фондів (НПФ), пропонується застосовувати математичну теорію фракталів. Сучасна наука широко застосовує теорію фракталів для дослідження часових рядів з метою підвищення достовірності прогнозування економічної динаміки [8–10]. При побудові фракталів реалізуються принципи нелінійності і альтернативи вибору розвитку системи. Нелінійність в світоглядному сенсі означає багатоваріантність шляхів розвитку, наявність вибору з альтернатив шляхів і певного темпу еволюції, а також незворотність еволюційних процесів. Нелінійність в математичному сенсі означає визначений вид математичних рівнянь (нелінійні диференціальні рівняння), що містять шукані величини в ступенях, більше одиниці або коефіцієнти, які залежать від властивостей середовища. Тобто фрактали застосовуються в тому випадку, коли об'єкт має кілька варіантів розвитку та стан системи визначається положенням, в якому вона знаходиться на даний момент – це спроба змоделювати хаотичний розвиток. Фрактальна структура об'єкту передбачає незмінність ступеня складності структури об'єкту за збільшенням масштабу розгляду.

Використання фрактального аналізу для дослідження динаміки показників діяльності НПФ дозволить моделювати хаотичні економічні процеси зміни фінансових потоків, значною перевагою зазначеного методу також постає можливість розпізнання порушення динаміки процесу. Можливість класифікації часових рядів за значенням показників Херста дозволяє підвищити надійність прогнозування поведінки систем, що відкриває широкі можливості для моделювання динамічних рядів.

Розробці прогнозно-аналітичних моделей динаміки поширення недержавного пенсійного забезпечення, що враховують синергетичний ефект спільного впливу фізичних агентів системи недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ) та засобів масової інформації на суб'єктів пенсійного соціуму, присвячено роботи [11; 12]. Динаміка поширення НПЗ моделюється шляхом використання SIR-моделі епідемії як лавиноподібний масовий процес зміни моделі пенсійної поведінки населення під впливом різноманітних джерел інформації. Пенсійний соціум представлений трьома групам: особами, які є схильними до самостійного забезпечення старості через фінансові інститути системи НПЗ, або потенційними учасниками системи НПЗ, дійсними учасниками системи НПЗ та групою осіб, що не сприймають ідеї НПЗ. Синергетичний ефект впливу різноманітних інформаційних джерел на поведінку соціуму враховується шляхом введення показників рівня недовіри до інститутів недержавного пенсійного забезпечення. Врахування впливу засобів масової інформації здійснено шляхом використання коефіцієнта охоплення аудиторії соціальною рекламою щодо НПЗ та показників рівня недовіри до таких засобів. В [12] на основі моделі динаміки поширення НПЗ у дискретній формі здійснено симуляцію низки сценаріїв розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні на період до 2021 р. Отримані чисельні результати прогнозування свідчать про те, що врахування синергетичного ефекту дозволяє отримати адекватний опис динаміки поширення недержавного пенсійного забезпечення: вищі темпи зростання кількості учасників системи НПЗ та скорочення кількості несприйнятливих осіб на початковому етапі розвитку, а далі – скорочення темпів за рахунок відторгнення інформації «пізніх» агентів.

Використанню економетричних методів прогнозування на основі рядів динаміки присвячено роботи [13–17]. Зокрема, в роботі [13] здійснено оцінювання впливу демографічних перспектив на фінансову спроможність пенсійної системи до 2050 р., а також здійснено економетричне моделювання різних способів підвищення пенсійного віку та їх вплив на покращення економічних та фінансових показників пенсійної системи. Зроблено висновок, що підвищення пенсійного віку дає змогу на довгий час послабити вплив демографічного тиску на пенсійну систему. Ефект від нього відчутний одразу після запровадження, і тому цей захід набуває особливого значення в період кризи. Аналогічні висновки отримані в роботі [14], де розглянуто моделі залежності частки пенсійного забезпечення у ВВП країни від різних чинників, зокрема, проаналізовано вплив на цей показник зміни пенсійного віку для жінок. Показано, що збільшення пенсійного віку для жінок дозволить стабілізувати частку пенсійного забезпечення у ВВП на рівні 16–17%.

В роботах Л.П. Якимової [5; 15; 16] розглянуто здійснення короткострокових і середньострокових прогнозів показників діяльності НПФ. Зокрема, досліджено клітинно-автоматну мультиагентну імітаційну модель динаміки процесу поширення недержавного пенсійного забезпечення, що дозволяє імітувати та візуалізувати просторово-часову динаміку пенсійного соціуму, відтворювати механізми його міжсуб'єктної взаємодії, диференційованому за соціально-психологічними та рольовими ознаками, з урахуванням синергетичного ефекту спільної дії агентів системи НПЗ та впливу засобів масової інформації на населення. Прогнозування демографічних умов впровадження пенсійної реформи в Україні на основі кривих зростання відповідних показників досліджено в роботі [17]. За результатами проведених досліджень зроблено висновок щодо тенденції демографічного старіння населення і зростання навантаження на пенсійну систему України. Це свідчить про необхідність пенсійного реформування та впровадження накопичувальної системи пенсійного забезпечення.

Побудований в наведених роботах комплекс економіко-математичних моделей дозволяє одержати прогнозні розрахунки короткострокових та довгострокових перспектив розвитку системи пенсійного страхування за різними сценаріями розвитку системи пенсійного забезпечення і її зовнішнього середовища. Використовуючи моделювання розподілу доходів населення і теорії вірних фінансових рент, моделі дозволяють оцінювати і прогнозувати стан системи добровільного пенсійного страхування на макроекономічному і регіональному рівнях.

Враховуючи велику кількість показників, що характеризують функціонування пенсійної системи, доцільним є застосування методів багатомірної обробки даних, зокрема, кластерного аналізу. Так, в роботі [17] здійснено кластеризацію вихідних даних при побудові прогнозних моделей. О.В. Женчак [18] запропоновано застосувати кластерний аналіз, щоб визначити, чиїм досвідом варто скористатися, реформуючи пенсійну систему нашої країни, та який шлях для цього обрати. Таким чином, інструментарій кластерного аналізу дозволяє здійснити попередню обробку багатомірних даних з метою виділення їх однорідних сукупностей. Це дозволить, з одного боку, здійснити попереднє групування вихідних об'єктів, для яких проводиться дослідження, а з іншого – надати побудованим моделям більшої адекватності та надійності.

Ще одним напрямом використання методів багатомірного статистичного аналізу є редукція ознакового простору функціонування пенсійної системи шляхом побудови інтегрального показника. Зокрема, С.М. Рудаком [19] побудовано ієрархію факторів та визначено їх значимість на основі методу аналізу ієрархій для розрахунку інтегральної оцінки ефективності управління активами НПФ. Це дозволило по-

будувати рейтинги недержавних пенсійних фондів, які запропоновано для використання учасниками та вкладниками при виборі пенсійного фонду та Держфінпослуг України як інструмент здійснення пруденційного нагляду. В роботі [20] інтегральний показник використано для оцінювання ефективності інвестиційної діяльності НПФ, в основі якого покладено метод динамічного нормативу. Отримані результати дали змогу порівнювати підсумки діяльності різних фондів та обирати для участі у НПФ фонди, що функціонують найбільш ефективно. Н.А. Цікановською [21] побудову інтегрального показника застосовано для оцінювання ризиків діяльності НПФ, що сприяє прийняттю раціональних управлінських рішень щодо забезпечення пенсійних активів від негативних наслідків їх реалізації. Розрахунки проведено на основі стрес-тестування платоспроможності фонду шляхом врахування кількох кризових сценаріїв впливу ризик-чинників на знецінення вартості або зменшення дохідності окремих активів, які входять до складу інвестиційного портфеля НПФ.

На наш погляд, застосування запропонованих науково-методичних засад управління ризиками НПФ надає можливості щодо розподілу компетенцій між цими фінансовими установами при управлінні окремими видами ризику фонду, вибору адекватних методів оцінки ризиків, прийняття обґрунтованих рішень про обмеження, передачу, компенсацію, уникнення або прийняття ризику, розробки ефективних заходів щодо попередження негативних наслідків реалізації ризиків у діяльності фонду тощо.

Висновки. Отже, на даний час існує значне різноманіття економіко-математичних моделей, які можуть бути застосовані як необхідний інструментарій для аналізу та прогнозування розвитку пенсійної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тарасенко М.В. Шляхи реформування пенсійної системи України / М.В. Тарасенко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр.; голов. ред. М.І. Звєряков; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2011. – Вип. 42(2). – С. 120–123.
2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р.№ 1058-IV (Редакція станом на 01.04.2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1058-15/page.
3. Оробчук М. Управління процесами формування коштів пенсійного фонду України / [М. Оробчук, В. Зеленко, Н. Зеленко] // Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка. Серія «Економіка». – 2008. – Вип. 39. – С. 363–369.
4. Ржевський С. Математичні моделі перспективної солідарної системи пенсійного забезпечення / С. Ржевський, Г. Верещагіна // Економка України – 1999. – № 4. – С. 61–69.
5. Якимова Л.П. Еволюція пенсійних систем: аналіз, моделювання, прогноз: [монографія] / Л.П. Якимова; Донбас. держ. техн. ун-т. – Алчевськ, 2013. – 358 с.
6. Толуб'як В.С. Актуарні розрахунки в системі пенсійного забезпечення: теоретико-організаційний аспект / В.С. Толуб'як // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 18. – С. 84–88.
7. Якимова Л.П. Моделювання сценаріїв розвитку солідарної системи пенсійного забезпечення України / Л.П. Якимова // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – Івано-Франківськ: Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2011. – Вип. 7. – Т. 2. – С. 385–391.
8. Кроновер Р.М. Фракталы и хаос в динамических системах. Основы теории / Р.М. Кроновер. – М.: Постмаркет, 2000. – 352 с.
9. Прокопович С.В. Моделі оцінки діяльності НПФ на основі теорії фракталів / С.В. Прокопович, С.О. Тутова // Проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 71–75.
10. Михайловська О.В. Самоорганізація світового інвестиційного процесу в умовах глобалізації: можливості фрактального аналізу / О.В. Михайловська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 218–228.
11. Даніч В.М. Моделювання динаміки розповсюдження недержавного пенсійного забезпечення у неоднорідному пенсійному соціумі / В.М. Даніч, Л. П. Якимова // БізнесІнформ. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – № 5(1). – С. 81–83.
12. Якимова Л.П. Синергетичний ефект в моделях динаміки поширення недержавного пенсійного забезпечення / Л.П. Якимова // Економіка розвитку. – 2013. – № 1(65). – С. 10–14.
13. Свєнчіцкі М. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз – 2050 / [М. Свєнчіцкі, Л. Ткаченко, І. Чапко]. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 72 с.
14. Бредюк В.І. Економіко-математичне моделювання динаміки пенсійного забезпечення в Україні / В.І. Бредюк, О.І. Джоші // Наук. записки Нац. ун-ту «Острозька академія». Серія «Економіка«. – 2013. – Вип. 22. – С. 133–136.
15. Якимова Л.П. Моделювання просторово-часової динаміки пенсійного соціуму / Л.П. Якимова // БізнесІнформ. – 2013. – № 9. – С. 84–89.
16. Якимова Л.П. Економетричне моделювання динаміки розвитку солідарної пенсійної системи України / Л.П. Якимова // Галицький економічний вісник. – Тернопіль: Терноп. нац. техн. ун-т ім. Івана Пулюя. – 2011. – № 2(31) – С. 15–22.
17. Кащєєва В.Ю. Прогнозування показників впливу на забезпечення функціонування пенсійної системи / В.Ю. Кащєєва, О.О. Шатравка // БізнесІнформ. – 2013. – № 7. – С. 203–208.
18. Женчак О.В. Формування пенсійних фондів у країнах Центрально-Східної Європи: автореф. дис. … к. е. н.: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О.В. Женчак. – Львів, 2012. – 20 с.
19. Рудак С.М. Оцінка ефективності управління активами недержавного пенсійного фонду: автореф. дис. … к. е. н.: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / С.М. Рудак. – Х., 2011. – 23 с.
20. Ткаченко Н.В. Нормативна динамічна модель оцінювання ефективності інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів / Н.В. Ткаченко, О.В. Шабанова // Наук. записки Нац. ун-ту «Острозька академія». Серія «Економіка«. – 2014. – Вип. 25. – С. 163–169.
21. Цікановська Н.А. Методичний підхід до оцінювання інтегрального ризику недержавного пенсійного фонду / Н.А. Цікановська // Наук. записки Нац. ун-ту «Острозька академія». Серія «Економіка«. – 2013. – Вип. 24. – С. 304–308.

УДК 371.68:004.9

Завгородня О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри комп'ютерних систем і технологій
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЕЛЕКТРОННОГО НАВЧАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

ASSESSMENT OF ENTERPRISE E-LEARNING RESULTS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена особливостям використання інструментів електронного навчання в діяльності українських підприємств та організацій. Проаналізовано підходи до оцінки результатів електронного навчання приватних підприємств, навчальних закладів та громадських організацій. Виявлено значні розбіжності у підходах до оцінки результативності електронного навчання.

Ключові слова: електронне навчання, інструменти електронного навчання, інформаційні технології у навчанні, показники ефективності навчання, показники результативності електронного навчання.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена особенностям использования инструментов электронного обучения в деятельности украинских предприятий и организаций. Проанализированы подходы к оценке результатов электронного обучения на частных предприятиях, в учебных заведениях и общественных организациях. Выявлены значительные различия в подходах к оценке результативности электронного обучения.

Ключевые слова: электронное обучение, инструменты электронного обучения, информационные технологии в обучении, показатели эффективности обучения, показатели результативности электронного обучения.

ANNOTATION

The article covers peculiarities of e-learning instruments usage at Ukrainian enterprises and organizations. The approaches of e-learning assessment are analyzed from different points of view: private enterprises, education authorities and public sector. Sufficient differences in these e-learning assessment approaches are revealed.

Keywords: e-learning, e-learning instruments, information technologies in education, learning effectiveness indicators, e-learning assessment results.

Постановка проблеми. Нагальна потреба у постійному та бажано дешевому навчанні персоналу підприємств світу прискорює розвиток та розповсюдження інструментів електронного навчання, створюючи новий ринок послуг для корпоративного сектору. Бізнес-практика підприємств приватної форми власності спрямована на сумлінне дотримання фінансової дисципліни та відстежування ефективності будь-яких витрат та інвестицій, у тому числі і на навчання персоналу засобами електронного навчання. Саме тому формування системи показників оцінки результативності та ефективності підвищення кваліфікації персоналу інструментами електронного навчання є нагальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробкою та використанням методів та інструментів електронного навчання у діяльності підприємств і організацій присвячено роботи багатьох закордонних та вітчизняних вчених: Р.Г. Карпентера, Р.С. Кларка, Р.Є. Мейера, Д. Морісона, П. Гісланді, А. Кітченхема, В.С. Ванга, В.П. Беспалько, В.А. Кайміна, Е.С. Полата, П.М. Лапчіка та ін. Розробки щодо оцінки навчання та розвитку персоналу можна знайти у роботах В. Гриньової, Р. Каплана, Д. Кірпатріка, М. Кляйнмана, Л. Лукічьової, Д. Нортона, В. Пономаренка, М. Сеньє, Дж. Філіпса, Я. Фітц-енца, В. Щербак, О. Ястремської. Однак досліджень, присвячених оцінці саме результатів електронного навчання на підприємствах дуже мало (Д. Моррісон, Дж. Стротер), набагато більше дослідників вивчають питання оцінки результатів електронного навчання у навчальних закладах різних рівнів (П. Гісланді, Р.Г. Карпентер, Р.С. Кларк, Р.Є. Меєр, Ч.Ч. Чанг, О.І. Пушкар, О.М. Спірін та ін.).

Мета статті – сформувати перелік показників, що може бути використаний для оцінки результативності електронного навчання на українських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. При проведенні оцінки заходів з розвитку та навчання персоналу широко використовують поняття результативності та ефективності, що є близькими за значенням та характеризують економічну доцільність проведення навчання, однак не є тотожними. На нашу думку, при оцінці заходів з розвитку та навчання персоналу варто використовувати поняття результативності як економічного результату реалізації інструментів та заходів з навчання персоналу, що «характеризує правильність та рівень досягнення поставлених цілей шляхом виконання необхідних робіт з мінімально можливими витратами» [1, с. 20]. Перевагами цього поняття перед ефективністю є наступні: більшість існуючих показників відображають певні результати розвитку, однак не містять врахування витрачених ресурсів; власниками ресурсів, що використовуються в процесах розвитку працівників, є не тільки підприємства, але й працівники, навіть контактні групи; вважаємо за необхідне враховувати не тільки економічні, але і соціально-психологічні та організаційні ефекти. До того ж через значну мінливість зовнішнього середовища підприємств буває дуже важко (а іноді і зовсім неможливо) достовірно виявити внесок у зміну економічних показників саме заходів з навчання персоналу (наприклад, на обсяги продажів вплинули ефективна рекламна кампанія

та підвищення якості обслуговування у результаті навчання, однак достовірно виділити внесок кожного з факторів окремо неможливо через відсутність контрольних груп). Саме тому для забезпечення наукових стандартів використовуватимемо поняття результативності.

Аналіз робіт з результативності електронного навчання українських та закордонних авторів виявив значні розбіжності у залежності від сфери застосування інструментів електронного навчання. Так, представники освітньої сфери та громадських організацій значну увагу приділяють вхідним параметрам та процесу навчання. Наприклад, у роботі [2] розглянуто усі етапи (вхідні параметри, процес та вихідні параметри) електронного навчання, однак останньому майже не приділено уваги. При оцінці результативності електронного навчання представники освітньої сфери приділяють увагу створеному електронному навчальному простору [2; 3], якості навчальних матеріалів та інструкцій [3, 4], технічним особливостям системи управління навчанням [2–4], особливостям стилів навчання користувачів та якість отримуваного навчального досвіду [3]. Однак оцінка результатів навчання зазвичай полягає у якості проходження тестів [3] та рівні взаємодії у рамках електронного навчального простору [2].

Окремо постають роботи, у яких приділено значну увагу балансу різних інструментів електронного навчання та їх поєднання із традиційними інструментами навчання [3; 5], для такого поєднання виділено навіть окремий термін «змішане навчання» (англ. blended learning). Однак оцінка результативності електронного та змішаного навчання все одно здійснюється показниками якості проходження тестів та загальною задоволеністю користувачів.

У свою чергу, оцінка результативності електронного навчання персоналу з боку бізнесу переважно сконцентрована на оцінці задоволеності результатами навчання та на впровадженні відповідної поведінки персоналу у діяльність підприємства.

Стислий огляд розповсюджених інструментів оцінки результативності електронного навчання наведено Д. Морісом у [6, с. 52–83], це метод Д. Кірпатріка із покращеннями Дж. Філіпса та кількісні дані щодо кількості персоналу, що пройшли таке навчання, витраченого часу. Підтвердження недостатньої якості вимірювання результатів електронного навчання можна знайти у роботах [7; 8] та у останньому дослідженні електронного навчання у Великій Британії [9]. Так, згідно даних опитування 2015 р. [9, с. 9] на 29% досліджених підприємств електронне навчання є одним із найпоширеніших інструментів розвитку персоналу, тоді як ефективним його визнають лише 12%, хоча у наступному році його використання збільшиться на 59% підприємствах [9, с. 10]. Згідного того ж дослідження [9, с. 25–29], ефективність заходів з навчання та розвитку персоналу не проводяться взагалі на 14% підприємств, а на 37% воно зводиться лише до вимірювання задоволеності результатів учасниками. Ці дані є вражаючими з позиції бізнес-логіки, однак є набагато кращими за попередні дослідження [7], згідно яких 67% підприємств не здійснювали оцінку результативності навчання.

Отже, найбільш простим та розповсюдженим є метод оцінювання ефекту від навчання шляхом оцінки рівня задоволеності учасників програми розвитку через анкетування (так звані happy sheets), розроблений Д. Кірпатріком та покращений Дж. Філіпсом, зміст якого полягає у оцінці реакції користувачів (рівень задоволеності навчанням), оцінки навчання (зазвичай загальними статистичними показниками у кількості витраченого часу тощо), оцінки поведінки (зміна поведінки персоналу після навчання) та вимірювання результативності як такої. Цей метод є дуже суб'єктивним і не повністю відображає інтересів підприємства.

Також популярним за кордоном є оцінювання на основі дисконтованого потоку віддачі від інвестицій у навчання [10]. Однак його використання передбачає наявність на підприємстві інтегрованих інформаційних систем моніторингу усіх процесів та операцій. Останнє рідко зустрічається на українських підприємствах. Також необхідним виявляється наявність добре працюючого фондового ринку, що відображає не лише спекулятивні дії, але і ринково оцінює нематеріальні активи підприємства. Наявний український фондовий ринок не є ефективним механізмом оцінки підприємства, залучення коштів для підприємств чи механізмом збереження та зростання грошей вкладників. Його невідповідність світовим стандартам змушує відмовитися від використання такого методу оцінки розвитку персоналу.

Методи на основі збалансованої системи показників чи ключових показників діяльності починають впроваджуватися на українських підприємствах. Вони передбачають наявність працюючої системи стратегічного планування, а також зазвичай загальної або спеціальних моделей компетенцій. Останнє є необхідним інструментом переходу від стратегії до її впровадження та оцінювання. Ці методи оцінки навчання та розвитку персоналу є перспективними у впровадженні, оскільки надають інформацію для прийняття рішень ширшу, ніж лише фінансові звіти. Однак на сучасному етапі необхідними є перехідні моделі, що дозволять, з одного боку, оцінювати розвиток працівників через ключові компетенції, а з іншого – не потребуватимуть значних часових та матеріальних витрат на впровадження усієї системи ключових показників діяльності для кожної посади. Це наукове завдання, по суті, передбачає адаптацію наявних методів до унікальних потреб українських підприємств і частково виконано у роботі [11].

Також цікавим, але надзвичайно коштовним є метод асесмент-центру, який передбачає, з

одного боку, детальний опис необхідних професійних, соціальних, психологічних та фізичних навичок для кожної посади, а з іншого –залучення до оцінки широкого кола фахівців (із оцінюваної галузі) та психологів.

Для українських вчених метод оцінки результативності розвитку працівників на основі загальних показників є органічним. Так, результативність програм навчання часто пов'язують із зміною продуктивності праці, зменшенням частки бракованої продукції тощо. Серед українських робіт необхідно відзначити [12, с. 91–108], де досліджувалась ефективність використання та розвитку трудових ресурсів на машинобудівних підприємствах. За результуючі показники для регресійних моделей було обрано наступні: рентабельність власного капіталу; операційну рентабельність; балансовий прибуток; рентабельність сукупного капіталу. Однак на кожен з цих показників чинять вплив багато факторів окрім безпосередньо розвитку персоналу.

Отже, наявний огляд методів розрахунку ефекту від заходів по електронному навчанню показує, що частина методів, що широко використовується за кордоном, не може бути використана на теперішній час на українських підприємствах через відсутність практики використання супутніх систем та методів управління. З іншого боку, є нагальна необхідність обраховувати ефект від розвитку через зрозумілі, відносно прості показники, що надавали б відповіді на такі питання: чи є доцільним подальший розвиток; чи варто продовжувати проводити заходи з розвитку персоналу, якщо складається скрутне зовнішнє становище, тощо.

Тому пропонуємо більш детально розглянути можливі ефекти від колективного розвитку персоналу, ґрунтуючись на знанні про його інформаційну природу. Так, колективний розвиток працівників здійснюється через формування, поліпшення, відтворення або руйнування ключових компетенцій підприємства, отже, оцінювати його можна через показники оцінки інформаційних ланцюгів вартості. Згідно [13, с. 454–455], такими групами показників є:

1. зменшення часу протікання бізнес-процесу;
2. зниження вартості бізнес-процесу;
3. збільшення цінності бізнес-процесу;
4. збільшення вартості нематеріальних активів у інформаційній інфраструктурі розвитку працівників.

Використання такого групування є цінним, оскільки розширює спектр пошуку ефектів від розвитку, включаючи такі, що раніше майже не використовувалися – з третьої та четвертої груп. Так, до показників, що вказують на зменшення часу бізнес-процесу, у тому числі за рахунок навчання, можна віднести: скорочення часу обігу товарів – від отримання замовлення до отримання грошей за це виконане замовлення; збільшення прибутків на одиницю фактично витраченого часу (відношення прибутку до фактично відпрацьованого фонду робочого часу); скорочення часу на будь-який бізнес-процес у результаті впровадження рацпропозицій, скорочення непотрібних операцій, просуванню по кривій навчання (для масового виробництва).

Показники із груп зниження вартості або збільшення цінності бізнес-процесів зазвичай об'єднують у єдину «ефективність» управління та розвитку персоналу, що виражається у наступних показниках:

– прибутковість, рентабельність, ліквідність [12];

– продуктивність праці чи виробіток;

– додана вартість людського капіталу (ДВлк) [10, с. 191]:

$$ДВлк = \frac{Дохід - (Операційні_витрати - (Фонд_заробітної_плати + Пільги)}{Чисельність_працівників},$$

де ДВлк – додана вартість людського капіталу, грн./осіб.;

Дохід – дохід від реалізації продукції за рік, грн.;

Операційні_витрати – операційні витрати на рік, грн.;

Фонд_заробітної_плати – річний фонд заробітної плати, грн.;

Чисельність_працівників – середньооблікова чисельність працівників на рік, осіб.

– коефіцієнт окупності інвестицій у персонал (HCROI) [10, с. 59, 191]:

$$HCROI = \frac{Дохід - (Операційні_витрати - (Фонд_заробітної_плати + Пільги)}{(Фонд_заробітної_плати + Пільги)}.$$

Окремою групою лишаються показники, що пов'язані із збільшенням вартості нематеріальної інфраструктури підприємства. Це можуть бути показники, що характеризуватимуть збільшення формалізованих та неформалізованих знань підприємства, якість їх використання, покращення внутрішніх комунікацій всередині компанії, покращення загальної корпоративної культури, або зміна персональних настанов та поведінки окремих працівників, що покращує діяльність підприємства. Усі ці ефекти на сучасному етапі не враховуються, однак можна скористатися наявним методичним підходом та інструментами оцінювання [14].

Збагачення «стандартного», поширеного підходу до оцінки результативності електронного навчання надає можливість не тільки більш повно враховувати ефекти та результати електронного навчання на підприємствах, але й надає можливість покращувати якість такого навчання у відповідності до бізнес-потреб та стратегій українських підприємств.

Висновки. За результатами проведеного аналізу наявних методів та показників оцінювання результативності розвитку працівників підприємств засобами електронного навчання можна зазначити значну недосконалість та спрощеність наявних підходів. У роботі запропоновано розширений перелік показників оцінки результативності електронного навчання, який у тому числі відображає відповідність результатів розвитку стратегічним напрямам розвитку підприємств. Однак у якості напрямів подальших

досліджень можна безсумнівно вказати на необхідність інтеграції освітніх та бізнесових підходів до оцінювання результативності електронного навчання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тищенко А.Н. Экономическая результативность деятельности предприятий: [монография] / [А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, А.В. Догодайло]. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 144 с.
2. Pukkaew C. Assessment of effectiveness of internet-based distance learning through the VClass e-education platform / C. Pukkaew // International Review of Research in Open and Distance learning, 2013. – Vol. 14, № . 4. [Electronic resource]. – [Electronic data]. – Access mode: http: //www.irrodl.org/index.php/ irrodl/article/viewFile/1436/2692. – Title from the screen.
3. Chang CC. et al. Is blended e-learning as measured by an achievement test and self-assessment better than traditional classroom learning for vocational high school learning? / CC. Chang, KM. Shu, C. Liang, JS. Tseng, YS. Hsu // International Review of Research in Open and Distance learning, 2014. – Vol. 15, № . 2. [Electronic resource]. – [Electronic data]. – Access mode: http: //www.irrodl.org/index.php/irrodl/article/viewFile/890/1826. – Title from the screen.
4. Спірін О.М. Критерії і показники якості інформаційно-комунікаційних технологій навчання / О.М. Спірін // Інформаційні технології і засоби навчання, 2013. – № 1(33). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journal.iitta.gov.ua.
5. Batalla-Busquets JP et al. On-the-job e-learning: worker's attitudes and perceptions /JP. Batalla-Busquets, C. Pacheco-Bernal. – [Electronic resource]. – [Electronic data]. – Access mode: http: //www.irrodl.org/index.php/irrodl/article / viewFile/1304/2444. – Title from the screen.
6. Morrison D. E-learning strategies: How to get implementation and delivery right first time / Don Morrison. – England: Wiley Publishing. – 2003. – 428 p.
7. Strother J. An assessment of the effectiveness of e learning in corporate training programs / J. Strother // International Review of Research in Open and Distance learning, 2002. – Vol. 3, № . 1. [Electronic resource]. – [Electronic data]. – Access mode: http://icaap.org/iuicode?149.3.1.x. – Title from the screen.
8. McGreal R. A case study of an international e-learning training devision: meeting objectives // R. McGreal // International Review of Research in Open and Distance learning, 2009. – Vol. 10, № . 6. [Electronic resource]. – [Electronic data]. – Access mode: http: //www.irrodl.org/index.php/irrodl/article/viewFile/619 /1460. – Title from the screen.
9. Learning and development 2015 [Electronic resource] // Annual survey report 2015. Chartered Institute of Personnel Development. – 2015. – May. [Electronic data]. – Access mode: http:// www.cipd.co.uk. – Загол. з екрану.
10. 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.
11. Курдицкая О.С. Оценка эффективности обучения в высокотехнологичных информационных компаниях / О.С. Курдицкая // Матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф. «Теорія і практика сучасної економіки» (Черкаси, 26–28 жовтня 2007 р.). – Черкаси: ЧДТУ, 2007. – С. 298–300.
12. Гриньова В.М. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства. Наукове видання / В.М. Гриньова, О.М. Ястремська. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 192 с.
13. Wong H.K. Meta-management of virtual organizations: toward information technology support / H.K. Wong // Internet Research: Electronic Networking Applications and Policy. – 2000. – Vol. 10, № 5. – P. 451–458.
14. Пушкарь А.И. Многоаспектный подход к построению систем развития персонала / А.И. Пушкарь, О.С. Курдицкая // Економіка розвитку. – 2008. – № 1(45). – С. 49–51.

УДК 658.152:336.5

Коцюба О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри стратегії підприємств
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ОЦІНЮВАННЯ СТУПЕНЯ РИЗИКУ В РАЗІ ОДНОЧАСНОЇ НЕЧІТКОСТІ КРИТЕРІЮ І НОРМАТИВУ ПРИВАБЛИВОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ESTIMATION OF RISK LEVEL UNDER FUZZINESS OF CRITERION AND NORMATIVE LEVEL OF ECONOMIC ACTIVITIES PERFORMANCE

АНОТАЦІЯ

В статті представлено результати розвитку інструментарію оцінювання ступеня господарського ризику за умов нечітких вихідних даних. В межах трактування міри ризику як ступеня можливості невідповідності критеріального показника нормативному рівню розглянуто альтернативні нечітко-множинні методи його вимірювання. Для підходу на основі теоретико-ймовірнісної аналогії запропоновано метод наближеного визначення ступеня ризику за нечітким критерієм в разі одночасної нечіткості нормативу. Аналіз наявних і сформульованого методів супроводжується розглядом умовного прикладу їх використання.

Ключові слова: ризик, ступінь ризику, нечіткі дані, нечіткі множини, нечітка оцінка, міра можливості.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты развития инструментария оценки степени хозяйственного риска в условиях нечетких исходных данных. В рамках трактовки меры риска как степени возможности несоответствия критериального показателя нормативному уровню рассмотрены альтернативные нечетко-множественные методы его измерения. Для подхода на основе теоретико-вероятностной аналогии предложен метод приближенного определения степени риска по нечеткому критерию при одновременной нечеткости норматива. Анализ существующих и сформулированного методов сопровождается рассмотрением условного примера их использования.

Ключевые слова: риск, степень риска, нечеткие данные, нечеткие множества, нечеткая оценка, мера возможности.

ANNOTATION

The paper presents the results of development of economic risk estimation techniques with fuzzy data. The present research is limited to the interpretation of risk measure as degree of possibility for criterion to be non-compliant to normative level. Alternative fuzzy sets methods for measuring risk, based on the interval approach and theoretical-probabilistic methodology are considered. Based on the analogical for probability theory approach the method for approximate calculation of risk level with fuzzy criterion under fuzzy performance indicator simultaneously is proposed. Studying of current and proposed methods is accompanied by an example of their use.

Keywords: risk, risk level, fuzzy data, fuzzy sets, fuzzy evaluation, possibility measure.

Постановка проблеми. Невід'ємними складовими функціонування і розвитку будь-якого підприємства, що належать до базових чинників, які визначають результати його діяльності, його успішність або неуспішність аж до цілковитої фінансової неспроможності, є невизначеність та ризик. Неусувна невизначеність породжує систематичний ризик неефективного управління, коли поставлені цілі і завдання не досягаються.

Дієве управління господарським ризиком неможливе без належної реалізації всіх необхідних аналітичних процедур, серед яких важливе місце посідає кількісне оцінювання його ступеня, тобто вимірювання. Методологічну основу нинішніх досліджень зазначеної проблематики становить положення, що міра ризику є вектором, одна група компонент якого кількісно характеризує окремі аспекти ризику як об'єктивної категорії, виходячи з того, що він породжений об'єктивно існуючими в економіці конфліктністю та невизначеністю, решта – ставлення до ризику з боку суб'єктів ризику, тобто осіб, що є учасниками аналізованої проблемної ситуації, обтяженої ризиком, в межах якої вони продукують та приймають відповідне управлінське рішення [1, с. 54, 154–156].

За ознакою ступеня й характеру невизначеності сучасна наука про ризик (ризикологія) оперує набором інформаційних ситуацій [1, с. 241–243], з якими доводиться стикатися суб'єкту управління під час прийняття рішення. При цьому поряд з інформаційними ситуаціями, що ґрунтуються на ймовірнісному описі економічного середовища, як окремий фундаментальний випадок розглядається інформаційна ситуація, яка визначається нечіткою (розпливчастою) множиною станів економічного середовища. Її формалізований опис і моделювання раціональних рішень в її межах здійснюються за допомогою математичного апарату нечітких множин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Застосування теорії нечітких множин до аналізу та моделювання господарського ризику, як цілком справедливо зауважується у [1, с. 69], на сьогодні зроблені значні, проте лише перші кроки. В цьому контексті звертають на себе увагу результати досліджень проблематики кількісного аналізу й оцінювання ризику на основі нечітко-множинної методології, які належать В.П. Бочарникову, О.О. Недосєкіну, П.В. Севастьянову, Л.Г. Димовій, П.М. Дерев'янку, В.Г. Чернову, О.С. Птускіну та ін. [2–7].

Згідно із сучасними уявленнями ризикології як один з базових компонентів (аспектів) міри господарського ризику в межах окремого кри-

терію привабливості аналізованого господарського заходу або діяльності визнається ступінь можливості (ймовірність, якщо використовується теоретико-ймовірнісний підхід) того, що фактичне значення цього критерію не відповідатиме деякому заданому рівню. В контексті нечітко-множинного моделювання задача кількісного оцінювання господарського ризику для зазначеного трактування його міри досліджувалася О.О. Недосєкіним, П.М. Дерев'янком, Т.А. Тищук, О.Є. Алтуніним, М.В. Семухіним, Ф. Любан [3; 5; 8–12]. В дослідженнях названих науковців відповідний показник кількісної оцінки ступеня ризику будується на основі математичної конструкції можливісної міри, в межах чого пропонується декілька його варіантів залежно від прийнятого підходу до побудови останньої. При цьому використовуються такі варіанти можливісної міри: на основі теоретико-ймовірнісної аналогії або підходу [8–12], на основі інтервальної за рівнями належності методології «з» і «без» зважування [3; 5; 11; 12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нерідко одночасно з нечіткістю оцінок критеріальних показників має місце нечіткість їх нормативів, тобто гранично допустимих рівнів, небажані відхилення від яких за фактом реалізації запланованого заходу означають його безуспішність або неефективність за відповідними аспектами або в цілому. Нечіткість нормативів поряд з нечіткістю критеріїв ускладнює задачу оцінювання ступеня ризику. Для методу вимірювання ризику на основі інтервальної за рівнями належності методології ця проблема досліджувалася О.О. Недосєкіним [3], а також А.М. Кокошем [13], в межах чого ними були одержані відповідні розрахункові формули. Згодом ці індивідуальні здобутки були узагальнені і доповнені в їх спільній роботі [14]. Якщо говорити про нечітко-множинний метод оцінювання ступеня ризику на основі теоретико-ймовірнісної аналогії, то для нього порушена проблема ще не отримала свого ефективного вирішення.

Мета статті. Враховуючи очевидну важливість забезпечення методологічної цілісності математичного апарату вимірювання ризику в разі нечітких вихідних даних, усунення зазначеної вище прогалини й взято за мету цього дослідження.

Відразу оговоримо, що без зниження рівня загальності аналіз методів кількісного оцінювання ризику в подальшому викладенні обмежується випадком критеріальних показників, які оптимізуються в напрямі їх максимуму, тобто мають позитивний інгредієнт.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спочатку доцільно розглянути ситуацію довільної нечіткості оцінки критеріального показника поряд з детермінованим (точковим) значенням його нормативного рівня. Зауважимо, що в разі довільної нечіткості аналізованої нечіткої оцінки використовується дискретно-інтервальний за рівнями належності спосіб її подання.

Для вихідної версії методу вимірювання ризику на основі інтервальної за рівнями належності методології (метод Недосєкіна-Воронова) ступінь ризику в межах зазначеної ситуації виражає формула (на основі [15]):

$$Risk_{\tilde{K}}^{I} = \Delta\alpha \times \left(\frac{\varphi_{\tilde{K}}(\alpha_0) + \varphi_{\tilde{K}}(\alpha_n)}{2} + \sum_{i=1}^{n-1} \varphi_{\tilde{K}}(\alpha_i) \right), \quad (1)$$

при цьому

$$\varphi_{\tilde{K}}(\alpha_i) = \begin{cases} 0, & G \le K_1^{\alpha_i} \\ \dfrac{G - K_1^{\alpha_i}}{K_2^{\alpha_i} - K_1^{\alpha_i}}, & K_1^{\alpha_i} < G < K_2^{\alpha_i} \\ 1, & G \ge K_2^{\alpha_i} \end{cases}, \quad \Delta\alpha = 1/n, \quad \alpha_i = i \times \Delta\alpha, \quad i = \overline{0, n}, \quad (2–4)$$

де $Risk_{\tilde{K}}^{I}$ – ступінь ризику згідно з методом Недосєкіна-Воронова в разі нечіткості критеріального показника й детермінованого значення нормативу; K – критерій привабливості аналізованої господарської діяльності; G – нормативний рівень (норматив) критерію K; $\Delta\alpha$ – крок дискретизації в дискретно-інтервальному за рівнями належності представленні нечіткого критерію K; i – індекс інтервалу достовірності в дискретно-інтервальному за рівнями належності представленні нечіткого критерію K; n – кількість кроків дискретизації в дискретно-інтервальному за рівнями належності представленні нечіткого критерію K; α_i – значення функції належності для i-го інтервалу достовірності; $\varphi_{\tilde{K}}(\alpha_i)$ – ступінь ризику за нечітким критерієм K для рівня належності α_i; $K_1^{\alpha_i}$, $K_2^{\alpha_i}$ – відповідно, мінімальне і максимальне значення в межах інтервалу для нечіткої оцінки критерію K, який відповідає рівню належності α_i.

Формула (1–4) ґрунтується на наближеному знаходженні відповідного інтеграла за допомогою методу трапецій. В разі використання методу прямокутників розрахункові співвідношення для показника набудуть вигляду [15].

Для методу лівих прямокутників:

$$Risk_{\tilde{K}}^{I} = \Delta\alpha \times \sum_{i=0}^{n-1} \varphi_{\tilde{K}}(\alpha_i). \quad (5)$$

Для методу правих прямокутників:

$$Risk_{\tilde{K}}^{I} = \Delta\alpha \times \sum_{i=1}^{n} \varphi_{\tilde{K}}(\alpha_i). \quad (6)$$

Для модифікованого методу Недосєкіна-Воронова, який передбачає зважування локальних за рівнями належності оцінок ризику, ступінь ризику за довільно нечітким критерієм економічної привабливості в разі детермінованого значення його нормативу слід розраховувати за формулою (на основі [5; 11; 12]):

$$Risk_{\tilde{K}}^{Iw} = \sum_{i=0}^{n} \varphi_{\tilde{K}}(\alpha_i) \times q(\alpha_i), \quad (7)$$

при цьому

$$q(\alpha_i) = \begin{cases} \dfrac{\alpha_0}{\alpha_0 + \alpha_n + 2\sum_{i=1}^{n-1} \alpha_i}, & i = 0 \\ \dfrac{\alpha_i}{\dfrac{\alpha_0 + \alpha_n}{2} + \sum_{i=1}^{n-1} \alpha_i}, & i = \overline{1, n-1}, \quad \alpha_i = i/n, \quad i = \overline{0, n}, \\ \dfrac{\alpha_n}{\alpha_0 + \alpha_n + 2\sum_{i=1}^{n-1} \alpha_i}, & i = n \end{cases} \quad (8–9)$$

де $Risk_{\tilde{K}}^{Iw}$ – ступінь ризику згідно з модифікованим методом Недосєкіна-Воронова в разі нечіткості критеріального показника K й детермінованого значення нормативу G; $q(\alpha_i)$ – ваговий коефіцієнт, що відповідає локальній оцінці ризику для рівня належності α_i.

Аналогічно до попереднього представлені вище вирази для розрахунку показника $Risk_{\tilde{K}}^{Iw}$ ґрунтуються на методі трапецій. В разі використання методу прямокутників вони трансформуються до такого (на основі [5; 11; 12]).

Для методу лівих прямокутників:

$$Risk_{\tilde{K}}^{Iw} = \sum_{i=0}^{n-1} \varphi_{\tilde{K}}(\alpha_i) \times w(\alpha_i), \quad (10)$$

при цьому

$$w(\alpha_i) = \alpha_i \Big/ \sum_{i=0}^{n-1} \alpha_i, \ \alpha_i = i/n, \ i = \overline{0, n-1} \quad (11–12)$$

де $w(\alpha_i)$ – ваговий коефіцієнт, що відповідає локальній оцінці ризику для рівня належності α_i.

Для методу правих прямокутників:

$$Risk_{\tilde{K}}^{Iw} = \sum_{i=1}^{n} \varphi_{\tilde{K}}(\alpha_i) \times w(\alpha_i), \quad (13)$$

при цьому

$$w(\alpha_i) = \alpha_i \Big/ \sum_{i=1}^{n} \alpha_i, \ \alpha_i = i/n, \ i = \overline{1, n}. \quad (14–15)$$

Звернемося тепер до підходу до вимірювання ризику на основі теоретико-ймовірнісної аналогії. Для нього розглядувана ситуація довільної нечіткості оцінки критерію й детермінованого значення його нормативу може бути виражена співвідношенням (на основі [11; 12]):

$$Risk_{\tilde{K}}^{P} = \frac{\dfrac{\varphi_1(\alpha_0) + \varphi_1(\alpha_n)}{2} + \sum_{i=1}^{n-1} \varphi_1(\alpha_i)}{\dfrac{\varphi_2(\alpha_0) + \varphi_2(\alpha_n)}{2} + \sum_{i=1}^{n-1} \varphi_2(\alpha_i)}, \quad (16)$$

при цьому

$$\varphi_1(\alpha_i) = \begin{cases} 0, & G \le K_1^{\alpha_i} \\ G - K_1^{\alpha_i}, & K_1^{\alpha_i} < G < K_2^{\alpha_i} \\ K_2^{\alpha_i} - K_1^{\alpha_i}, & G \ge K_2^{\alpha_i} \end{cases}, \quad (17–19)$$

$$\varphi_2(\alpha_i) = K_2^{\alpha_i} - K_1^{\alpha_i}, \ \alpha_i = i/n, \ i = \overline{0, n}$$

де $Risk_{\tilde{K}}^{P}$ – значення ступеня ризику за нечіткою оцінкою критерію K в разі детермінованого значення нормативу G згідно з методом на основі теоретико-ймовірнісної методології.

Формула (16–19) відповідає знаходженню потрібних площ в межах нечіткої оцінки критеріального показника – загальної і тієї, що відповідає небажаним значенням – за допомогою методу трапецій, якщо розбиття на сегменти аналізованої нечіткої оцінки здійснюється уздовж множини значень її функції належності. Якщо ж зазначені площі визначати на основі методу прямокутників, то вираз для розрахунку показника ступеня ризику $Risk_{\tilde{K}}^{P}$ має вигляд (на основі [11; 12]).

Для методу лівих прямокутників:

$$Risk_{\tilde{K}}^{P} = \frac{\sum_{i=0}^{n-1} \varphi_1(\alpha_i)}{\sum_{i=0}^{n-1} \varphi_2(\alpha_i)}. \quad (20)$$

Для методу правих прямокутників:

$$Risk_{\tilde{K}}^{P} = \frac{\sum_{i=1}^{n} \varphi_1(\alpha_i)}{\sum_{i=1}^{n} \varphi_2(\alpha_i)}. \quad (21)$$

У подальшому викладенні обчислювальні вирази для інтегралів у формулах ступеня ризику для досліджуваних альтернативних методів його вимірювання ґрунтуватимуться на методі трапецій.

Нечітка оцінка критеріального показника може мати форму, що не припускає інтервального за рівнями належності представлення. В цьому разі наведені вище формули для оцінювання ступеня ризику на основі теоретико-ймовірнісної методології трансформуються, виходячи з розбиття зазначеної нечіткої оцінки уздовж множини визначення її функції належності.

Розглянемо тепер ситуацію одночасної нечіткості критеріального показника та його нормативного рівня.

В межах вихідного варіанта методу вимірювання ризику на основі інтервальної за рівнями належності методології (метод Недосєкіна-Воронова), якщо має місце одночасна нечіткість оцінок критерію і нормативу привабливості господарської діяльності, які припускають аналітичну форму представлення, показник ступеня ризику слід розраховувати за формулою [3]:

$$Risk_{\tilde{K}\tilde{G}}^{I} = \int_0^1 \varphi_{\tilde{K}\tilde{G}}(\alpha) d\alpha, \quad (22)$$

при цьому

$$\varphi_{\tilde{K}\tilde{G}}(\alpha) = \begin{cases} 0, & G_2^\alpha \le K_1^\alpha \\ \dfrac{(G_2^\alpha - K_1^\alpha)^2}{2(K_2^\alpha - K_1^\alpha)(G_2^\alpha - G_1^\alpha)}, & G_1^\alpha < K_1^\alpha < G_2^\alpha < K_2^\alpha \\ \dfrac{(G_1^\alpha - K_1^\alpha) + (G_2^\alpha - K_1^\alpha)}{2(K_2^\alpha - K_1^\alpha)}, & K_1^\alpha \le G_1^\alpha \le G_2^\alpha \le K_2^\alpha \ \& \ K_1^\alpha < K_2^\alpha \\ \dfrac{(G_2^\alpha - K_2^\alpha) + (G_2^\alpha - K_1^\alpha)}{2(G_2^\alpha - G_1^\alpha)}, & G_1^\alpha \le K_1^\alpha \le K_2^\alpha \le G_2^\alpha \ \& \ G_1^\alpha < G_2^\alpha \\ 1 - \dfrac{(K_2^\alpha - G_1^\alpha)^2}{2(K_2^\alpha - K_1^\alpha)(G_2^\alpha - G_1^\alpha)}, & K_1^\alpha < G_1^\alpha < K_2^\alpha < G_2^\alpha \\ 1, & K_2^\alpha \le G_1^\alpha \ \& \ K_1^\alpha < G_2^\alpha \end{cases}, \ \alpha \in [0, 1], \quad (23)$$

де $Risk_{\tilde{K}\tilde{G}}^{I}$ – ступінь ризику згідно з методом Недосєкіна-Воронова за одночасної нечіткості критеріального показника K та нормативу G; $\varphi_{\tilde{K}\tilde{G}}(\alpha)$ – ступінь ризику для рівня належності α в разі нечітких оцінок параметрів K та G; K_1^α, K_2^α – відповідно, мінімальне і максимальне значення в межах інтервалу для нечіткої оцінки критерію K, який відповідає рівню належності α; G_1^α, G_2^α – відповідно, мінімальне і максимальне значення в межах інтервалу для нечіткої оцінки нормативу G, який відповідає рівню належності α.

Для модифікованого методу Недосєкіна-Воронова, який передбачає зважування локальних за рівнями належності оцінок ризику, ступінь ризику за нечітким критерієм в разі одночасної нечіткості нормативу за умови можливості їх аналітичного представлення виражає формула [11; 12]:

$$Risk_{\tilde{K}\tilde{G}}^{Iw} = \int_0^1 \varphi_{\tilde{K}\tilde{G}}(\alpha) w(\alpha) d\alpha, \quad (24)$$

при цьому

$$w(\alpha)=\alpha\Big/\int_0^1 \alpha d\alpha\,, \qquad (25)$$

де $Risk_{\widetilde{K}\widetilde{G}}^{hw}$ – ступінь ризику згідно з модифікованим методом Недосєкіна-Воронова за одночасної нечіткості параметрів K та G; $w(\alpha)$ – ваговий коефіцієнт, що відповідає локальній оцінці ризику для рівня належності α.

В загальній ситуації нечітка оцінка критеріального показника має довільно нечітку форму, подану в дискретно-інтервальний за рівнями належності спосіб. Формула ступеня ризику в межах методу Недосєкіна-Воронова за умови довільної нечіткості критерію і нечіткої оцінки для нормативу, представлених в дискретно-інтервальній за рівнями належності формі, набуває вигляду (на основі [14]):

$$Risk_{\widetilde{K}\widetilde{G}}^{I}=\Delta\alpha\times\left(\frac{\varphi_{\widetilde{K}\widetilde{G}}(\alpha_0)+\varphi_{\widetilde{K}\widetilde{G}}(\alpha_n)}{2}+\sum_{i=1}^{n-1}\varphi_{\widetilde{K}\widetilde{G}}(\alpha_i)\right), \qquad (26)$$

при цьому

$$\varphi_{\widetilde{K}\widetilde{G}}(\alpha_i)=\begin{cases}0, & G_2^{\alpha_i}\le K_1^{\alpha_i}\\ \dfrac{(G_2^{\alpha_i}-K_1^{\alpha_i})^2}{2(K_2^{\alpha_i}-K_1^{\alpha_i})(G_2^{\alpha_i}-G_1^{\alpha_i})}, & G_1^{\alpha_i}<K_1^{\alpha_i}<G_2^{\alpha_i}<K_2^{\alpha_i}\\ \dfrac{(G_1^{\alpha_i}-K_1^{\alpha_i})+(G_2^{\alpha_i}-K_1^{\alpha_i})}{2(K_2^{\alpha_i}-K_1^{\alpha_i})}, & K_1^{\alpha_i}\le G_1^{\alpha_i}\le G_2^{\alpha_i}\le K_2^{\alpha_i}\ \&\ K_1^{\alpha_i}<K_2^{\alpha_i}\\ \dfrac{(G_2^{\alpha_i}-K_2^{\alpha_i})+(G_2^{\alpha_i}-K_1^{\alpha_i})}{2(G_2^{\alpha_i}-G_1^{\alpha_i})}, & G_1^{\alpha_i}\le K_1^{\alpha_i}\le K_2^{\alpha_i}\le G_2^{\alpha_i}\ \&\ G_1^{\alpha_i}<G_2^{\alpha_i}\\ 1-\dfrac{(K_2^{\alpha_i}-G_1^{\alpha_i})^2}{2(K_2^{\alpha_i}-K_1^{\alpha_i})(G_2^{\alpha_i}-G_1^{\alpha_i})}, & K_1^{\alpha_i}<G_1^{\alpha_i}<K_2^{\alpha_i}<G_2^{\alpha_i}\\ 1, & K_2^{\alpha_i}\le G_1^{\alpha_i}\ \&\ K_1^{\alpha_i}<G_2^{\alpha_i}\end{cases}, \qquad (27)$$

$$\Delta\alpha=1\big/n,\ \ \alpha_i=i\big/n,\ \ i=\overline{0,n} \qquad (28–29)$$

де $\varphi_{\widetilde{K}\widetilde{G}}(\alpha_i)$ – ступінь ризику за нечітким критерієм K в разі нечіткості нормативу G для рівня належності α_i; $G_1^{\alpha_i}$, $G_2^{\alpha_i}$ – відповідно. мінімальне і максимальне значення в межах інтервалу для нечіткої оцінки нормативу G, який відповідає рівню належності α_i.

В разі використання модифікованого методу Недосєкіна-Воронова відповідна формула ступеня ризику для ситуації довільної нечіткості критерію і нечіткої оцінки нормативу, представлених в дискретно-інтервальній за рівнями належності формі, має вигляд (на основі [11; 12]):

$$Risk_{\widetilde{K}\widetilde{G}}^{hw}=\sum_{i=0}^{n}\varphi_{\widetilde{K}\widetilde{G}}(\alpha_i)\times q(\alpha_i)\,, \qquad (30)$$

при цьому

$$q(\alpha_i)=\begin{cases}\dfrac{\alpha_0}{\alpha_0+\alpha_n+2\sum_{i=1}^{n-1}\alpha_i}, & i=0\\ \dfrac{\alpha_i}{\dfrac{\alpha_0+\alpha_n}{2}+\sum_{i=1}^{n-1}\alpha_i}, & i=\overline{1,n-1},\ \alpha_i=i\big/n,\ i=\overline{0,n}\\ \dfrac{\alpha_n}{\alpha_0+\alpha_n+2\sum_{i=1}^{n-1}\alpha_i}, & i=n\end{cases} \qquad (31–32)$$

Для підходу до вимірювання ризику на основі теоретико-йомвірнісної аналогії розглядувана ситуація одночасної нечіткості оцінок критерію і нормативу не отримала належного розвитку. В цьому контексті можна запропонувати відповідний метод наближеного визначення ступеня ризику.

Як і для методів на основі інтервальної за рівнями належності методології, пропонований підхід ґрунтується на використанні дискретно-інтервальних наближень для нечітких оцінок критерію K та нормативу G, тобто припускається:

$$\begin{aligned}\widetilde{K}&=\bigcup_{s=0}^{n}[K_1^{\alpha_s},K_2^{\alpha_s}],\ \alpha_s=s\big/n,\ s=\overline{0,n};\\ \widetilde{G}&=\bigcup_{l=0}^{n}[G_1^{\alpha_l},G_2^{\alpha_l}],\ \alpha_l=l\big/n,\ l=\overline{0,n},\end{aligned} \qquad (33–36)$$

де $\widetilde{K}$ – нечітка оцінка критерію K; $\widetilde{G}$ – нечітка оцінка нормативу G.

Окрім цього, в межах пропонованого підходу для нечіткої оцінки нормативного показника покладемо:

$$Poss\left(G=G_r^{\alpha_l}\right)=\alpha_l\Big/2\sum_{l=1}^{n}\alpha_l\,,\ \ \alpha_l=l\big/n,\ \ l=\overline{1,n},\ \ r=1,2\,, \qquad (37–38)$$

де $Poss(...)$ – оператор ступеня можливості відповідної події.

З урахуванням зроблених припущень наближене значення ступеня ризику невідповідності критеріального показника нормативному рівню в разі одночасної нечіткості оцінок для критерію і нормативу за допомогою методу на основі теоретико-ймовірнісної аналогії може бути знайдене так:

$$\begin{aligned}Risk_{\widetilde{K}\widetilde{G}}^{P}&=\sum_{r=1,2}\sum_{l=1}^{n}Poss\left(G=G_r^{\alpha_l}\right)\times Poss\left(K<G\middle|G=G_r^{\alpha_l}\right)=\\ &=\sum_{r=1,2}\sum_{l=1}^{n}Poss\left(G=G_r^{\alpha_l}\right)\times Poss\left(K<G_r^{\alpha_l}\right)\end{aligned}, \qquad (39)$$

при цьому

$$Poss\left(G=G_r^{\alpha_l}\right)=\alpha_l\Big/2\sum_{l=1}^{n}\alpha_l\,, \qquad (40)$$

$$Poss\left(K<G_r^{\alpha_l}\right)=\frac{\dfrac{\varphi_1(G_r^{\alpha_l},\alpha_0)+\varphi_1(G_r^{\alpha_l},\alpha_n)}{2}+\sum_{s=1}^{n-1}\varphi_1(G_r^{\alpha_l},\alpha_s)}{\dfrac{\varphi_2(\alpha_0)+\varphi_2(\alpha_n)}{2}+\sum_{s=1}^{n-1}\varphi_2(\alpha_s)}, \qquad (41)$$

$$\varphi_1(G_r^{\alpha_l},\alpha_s)=\begin{cases}0, & G_r^{\alpha_l}\le K_1^{\alpha_s}\\ G_r^{\alpha_l}-K_1^{\alpha_s}, & K_1^{\alpha_s}<G_r^{\alpha_l}<K_2^{\alpha_s}\\ K_2^{\alpha_s}-K_1^{\alpha_s}, & K_2^{\alpha_s}\le G_r^{\alpha_l}\end{cases}, \qquad (42–43)$$

$$\varphi_2(\alpha_s)=K_2^{\alpha_s}-K_1^{\alpha_s}$$

$$\alpha_s=s\big/n,\ s=\overline{0,n},\ \alpha_l=l\big/n,\ l=\overline{1,n},\ r=1,2\,, \qquad (44–45)$$

де $Risk_{\widetilde{K}\widetilde{G}}^{P}$ – ступінь ризику згідно з методом на основі теоретико-ймовірнісної аналогії за одночасної нечіткості параметрів K та G.

Розглянемо використання представлених підходів на розрахунковому прикладі.

Нехай оцінки критерію і нормативу привабливості деякого господарського заходу або виду діяльності підприємства (поточне виробництво, інвестиційний проект, фінансові інвестиції) характеризуються трикутною нечіткістю, млн. грн.: $\widetilde{K}=(-500,300,700)$, $\widetilde{G}=(-150,0,200)$.

Необхідно оцінити ступінь ризику даного заходу (діяльності) відносно критеріального показника за допомогою вихідної і модифікованої версії методу Недосєкіна-Воронова, а також методу на основі теоретико-ймовірнісної аналогії.

В таблицях 1 і 2 відображені результати проміжних обчислень стосовно шуканих показників.

Згідно з даними таблиці 1 і 2, для методу на основі теоретико-ймовірнісної методології ступінь ризику в межах аналізованої ситуації є максимальним і становить 0,274. В разі використання модифікованого методу Недосєкіна-Воронова одержуємо мінімальну величину ризику, яка майже в три рази менша за попереднє значення – 0,092. Вихідна версія методу Недосєкіна-Воронова показує ступінь ризику, близький до середньоарифметичного між зазначеними граничними оцінками – 0,187.

В ситуації, коли ядро нечіткої оцінки нормативу за аналізованим критерієм привабливості є інтервалом, для забезпечення необхідного ступеня точності вимірювання ризику в межах використання методу на основі теоретико-ймовірнісної аналогії дискретизацію оцінки нормативного показника слід здійснювати не за рівнями належності, а за значеннями носія. Розрахункові співвідношення (39–45) в цьому разі трансформуються до такого:

$$Risk^{P}_{\widetilde{K}\widetilde{G}} = \sum_{v=0}^{V} Poss(G = G_v) \times Poss(K < G_v), \qquad (46)$$

при цьому

$$Poss(G = G_v) = \mu_{\widetilde{G}}(G_v) \Big/ \sum_{v=0}^{V} \mu_{\widetilde{G}}(G_v), \qquad (47)$$

$$Poss(K < G_v) = \frac{\dfrac{\varphi_1(G_v, \alpha_0) + \varphi_1(G_v, \alpha_n)}{2} + \sum_{s=1}^{n-1} \varphi_1(G_v, \alpha_s)}{\dfrac{\varphi_2(\alpha_0) + \varphi_2(\alpha_n)}{2} + \sum_{s=1}^{n-1} \varphi_2(\alpha_s)}, \qquad (48)$$

$$\varphi_1(G_v, \alpha_s) = \begin{cases} 0, & G_v \le K_1^{\alpha_s} \\ G_v - K_1^{\alpha_s}, & K_1^{\alpha_s} < G_v < K_2^{\alpha_s} \\ K_2^{\alpha_s} - K_1^{\alpha_s}, & K_2^{\alpha_s} \le G_v \end{cases}, \qquad (49–50)$$

$$\varphi_2(\alpha_s) = K_2^{\alpha_s} - K_1^{\alpha_s}$$

$$\alpha_s = s/n, \quad s = \overline{0, n}, \qquad (51)$$

$$v = \overline{0, V},$$

$$G_v - G_{v-1} = \Delta G, \; v = \overline{1, V}, \; \Delta G = \frac{G_{\max} - G_{\min}}{V}, \qquad (52\text{-}53)$$

де $\mu_{\widetilde{G}}$ – функція належності для нечіткої оцінки нормативу G; G_{v-1}, G_v – відповідно, мінімальне і максимальне значення для v-го інтервалу розбиття носія нечіткої оцінки нормативу G; $G_{\min}$, $G_{\max}$ – відповідно, мінімальне і максимальне значення в межах нечіткої оцінки нормативу G; ΔG – крок в розбитті носія нечіткого нормативу G.

Висновки. На відміну від теорії ймовірностей в межах нечітко-множинної методології задача

Таблиця 1

Значення проміжних параметрів для оцінювання ступеня ризику в разі одночасної нечіткості критерію і нормативу на основі вихідного та модифікованого методу Недосєкіна-Воронова

α_i, $i = \overline{0, n}$	$K_1^{\alpha_i}$	$K_2^{\alpha_i}$	$G_1^{\alpha_i}$	$G_2^{\alpha_i}$	$\varphi_{\widetilde{K}\widetilde{G}}(\alpha_i)$	$q(\alpha_i)$	$\varphi_{\widetilde{K}\widetilde{G}}(\alpha_i) \times q(\alpha_i)$
0,0	-500	700	-150	200	0,438	0,000	0,000
0,1	-420	660	-135	180	0,410	0,020	0,008
0,2	-340	620	-120	160	0,375	0,040	0,015
0,3	-260	580	-105	140	0,330	0,060	0,020
0,4	-180	540	-90	120	0,271	0,080	0,022
0,5	-100	500	-75	100	0,188	0,100	0,019
0,6	-20	460	-60	80	0,074	0,120	0,009
0,7	60	420	-45	60	0,000	0,140	0,000
0,8	140	380	-30	40	0,000	0,160	0,000
0,9	220	340	-15	20	0,000	0,180	0,000
1,0	300	300	0	0	0,000	0,100	0,000
Всього:	–	–	–	–	–	1,000	0,092

Таблиця 2

Значення проміжних параметрів для оцінювання ступеня ризику в разі одночасної нечіткості критерію і нормативу за допомогою методу на основі теоретико-ймовірнісної методології

α_i, $i = \overline{0, n}$	$G_1^{\alpha_i}$	$Poss(G = G_1^{\alpha_i})$	$Poss(K < G_1^{\alpha_i})$	$Poss(G = G_1^{\alpha_i}) \times$ $\times Poss(K < G_1^{\alpha_i})$	$G_2^{\alpha_i}$	$Poss(G = G_2^{\alpha_i})$	$Poss(K < G_2^{\alpha_i})$	$Poss(G = G_2^{\alpha_i}) \times$ $\times Poss(K < G_2^{\alpha_i})$
0,1	-135	0,009	0,140	0,001	180	0,009	0,483	0,004
0,2	-120	0,018	0,152	0,003	160	0,018	0,455	0,008
0,3	-105	0,027	0,163	0,004	140	0,027	0,427	0,012
0,4	-90	0,036	0,176	0,006	120	0,036	0,402	0,015
0,5	-75	0,045	0,190	0,009	100	0,045	0,377	0,017
0,6	-60	0,055	0,203	0,011	80	0,055	0,352	0,019
0,7	-45	0,064	0,217	0,014	60	0,064	0,327	0,021
0,8	-30	0,073	0,231	0,017	40	0,073	0,305	0,022
0,9	-15	0,082	0,245	0,020	20	0,082	0,283	0,023
1,0	0	0,091	0,262	0,024	0	0,091	0,262	0,024

вимірювання господарського ризику як ступеня можливості невідповідності критерію привабливості аналізованої господарської діяльності деякому нормативному рівню не має єдиного підходу до свого розв'язання і характеризується наявністю низки методів, що ґрунтуються на альтернативних варіантах можливісної міри.

Наявність альтернативних нечітко-множинних методів оцінювання ступеня ризику в межах зазначеного вище трактування його міри, які призводять до різних оцінок, є частковим проявом методологічної незамкненості теорії нечітких множин, що, в свою чергу, обумовлено онтологічними особливостями феномена нечіткості.

На завершення доцільно також додати, що перспективним напрямом подальших наукових розвідок за порушеною в роботі проблематикою є виявлення та аналіз властивостей нечітко-множинних методів вимірювання господарського ризику стосовно задач портфельної оптимізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємництві: [монографія] / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Бочарников В.П. Fuzzy-технология: математические основы. Практика моделирования в экономике / В.П. Бочарников. – СПб.: Наука, 2001. – 328 с.
3. Недосекин А.О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами / А.О. Недосекин // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.auditfin. com/fin/2000/2/upr_fin/uprfin1.asp.
4. Севастьянов П.В. Невероятностная концепция риска в оптимизации портфеля / П.В. Севастьянов, Л.Г. Дымова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ifel.ru/br1/12.pdf.
5. Деревянко П.М. Модели и методы принятия стратегических решений по распределению реальных инвестиций предприятия с применением теории нечетких множеств: дис. ... к. э. н.: спец. 08.00.13 / П.М. Деревянко. – Санкт-Петербург, 2006. – 224 с.
6. Чернов В.Г. Модели поддержки принятия решений в инвестиционной деятельности на основе аппарата нечетких множеств / В.Г. Чернов. – М.: Горячая линия-Телеком, 2007. – 312 с.
7. Птускин А.С. Нечеткие модели и методы в менеджменте: [учебное пособие] / А.С. Птускин. – М.: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2008. – 216 с.
8. Тыщук Т.А. Инвестиционные расчеты и анализ рисков в условиях нечетких данных / Т.А. Тыщук. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1997. – 24 с.
9. Алтунин А.Е. Расчеты в условиях риска и неопределенности в нефтегазовых технологіях: [монография] / А.Е. Алтунин, М.В. Семухин. – Тюмень: Изд-во ТГУ, 2004. – 296 с.
10. Luban F. Fuzzy model for risk analysis / F. Luban // Journal of Industrial Engineering International. – 2007, July. – Vol. 3, № 5. – P. 19–26.
11. Коцюба О.С. Кількісна оцінка господарського ризику в контексті нечітко-множинного моделювання / О.С. Коцюба. – К.: КНЕУ, 2006. – Деп. в ДНТБ України 27.03.06. – № 24 – Ук 06. – 23 с.
12. Коцюба О.С. Нечітко-множинні методи вимірювання господарського ризику / О.С. Коцюба // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць: в 5 т. Т. III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – Вип. 241. – С. 668–699.
13. Кокош А.М. Применение теории нечетких множеств при оценке риска неэффективности инвестиций: [курсовая работа] / А.М. Кокош. – Пермь, 2002 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: sedok.narod.ru/s_files/students/Kokosh_ 1.zip.
14. Недосекин А.О. Оценка риска инвестиций для произвольно-размытых факторов инвестиционного проекта / А.О. Недосекин, А.М. Кокош [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sedok.narod.ru/s_files/2003/Art_170603_ 2.doc.
15. Недосекин А.О. Оценка риска инвестиций по NPV произвольно-нечеткой формы / А.О. Недосекин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sedok. narod.ru/s_files/2003/Art_100303.doc.

УДК 004.9:378

Лендюк Т.В.
викладач кафедри інформаційно-обчислювальних систем та управління Тернопільського національного економічного університету

АДАПТИВНЕ НАВЧАННЯ ТА НЕЧІТКА ЛОГІКА ПРИ ПОБУДОВІ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ ТРАЄКТОРІЇ НАВЧАННЯ

ADAPTIVE LEARNING AND FUZZY LOGIC IN INDIVIDUAL LEARNING PATH GENERATION

АНОТАЦІЯ

У статті вирішено актуальне завдання формування індивідуальної траєкторії навчання в системі дистанційного навчання за допомогою стандарту SCORM. Запропоновано нові поля метаданих навчальних об'єктів у пакеті SCORM. Показано, що сучасна освіта повинна адаптуватися до індивідуальних характеристик студента в контролі знань і формуванні індивідуальної траєкторії навчання. Запропоновано формування індивідуальної траєкторії навчання з використанням навігації у навчальному матеріалі з вибором послідовності навчальних фрагментів.

Ключові слова: індивідуальна траєкторія навчання, система дистанційного навчання, пакет SCORM, навчальний фрагмент, метадані, послідовність навчальних фрагментів.

АННОТАЦИЯ

В статье решена актуальная задача формирования индивидуальной траектории обучения в системе дистанционного обучения с помощью стандарта SCORM. Предложены новые поля метаданных учебных объектов в пакете SCORM. Показано, что современное образование должно адаптироваться к индивидуальным характеристикам студента в контроле знаний и формировании индивидуальной траектории обучения. Предложено формирование индивидуальной траектории обучения с использованием навигации в учебном материале с выбором последовательности учебных фрагментов.

Ключевые слова: индивидуальная траектория обучения, система дистанционного обучения, пакет SCORM, учебный фрагмент, метаданные, последовательность учебных фрагментов.

ANNOTATION

Actual task of generation of individual learning path in learning management system using SCORM package is solved. Learning objects metadata enriching in SCORM package with new fields is proposed. It was shown that modern education must adapt to the individual student's characteristics in knowledge control and generation of individual learning path. The generation of individual learning path using the navigation in learning contents with choice of learning objects sequence is proposed.

Keyword: individual learning path, learning management system, SCORM package, learning objects, metadata, learning objects sequence.

Постановка проблеми. Роль освіти у формуванні економіки, заснованої на знаннях, важлива як ніколи. На даний час існують і розвиваються різні методи представлення та опису знань, наприклад, продукційні моделі, семантичні мережі, фрейми, таксономії, онтології тощо. Із них в якості найперспективнішої моделі представлення знань розглядаються онтології [3, с. 78]. Світовою тенденцією в сфері освіти є використання систем дистанційного навчання (СДН), які використовуються для навчання, підвищення кваліфікації, самопідготовки тощо. Головними недоліками існуючих систем СДН є відсутність адаптації навчального матеріалу до потреб студентів, а також те, що електронні навчальні матеріали, розроблені у різних СДН, часто є несумісними. Внесення можливості адаптації в СДН спрямоване на індивідуалізацію навчання і формування моделі слухача та побудову певного ланцюжка навчального матеріалу – індивідуальної навчальної траєкторії. Перспективним напрямком є використання навчальних матеріалів підготованих у стандарті SCORM, що можуть зчитуватися усіма СДН і забезпечити адаптивність завдяки використанню можливості приховування навчальних фрагментів залежно від рівня знань особи, що навчається.

Тобто можна узагальнити, що дане дослідження є актуальним при розробці моделей побудови індивідуальної траєкторії навчання. При такому підході орієнтовані системи дистанційного навчання – це інтерактивні системи зі зворотним зв'язком для адаптивної видачі навчального матеріалу [2, с. 186].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сферу досліджень управління процесом навчання та структуризацію навчального контенту з використанням інформаційних технологій зробили вагомий внесок такі науковці, як В.С. Аванесов, А.А. Андрєєв, Г.А. Атанов, А. Бірнбаум, П. Брусиловський, Д. Вейсс, М.З. Згуровський, Н. Краудер, В.М. Кухаренко, К. Лімонгеллі, Ф.М. Лорд, Р. Міллер, С. Прессі, Г. Раш, Б.Ф. Скіннер, С. Тассо, В.М. Томашевський, В.М. Тонконогий, П.І. Федорук, А.В. Хуторской, М.Б. Челишкова, Е. Шварц. Проблеми автоматизації процесу тестування і обробки його результатів достатньо повно досліджені в літературі. Однак задачі автоматизації формування банку тестових завдань досліджено значно менше. Серед науковців, що працювали над даним питанням, варто відзначити О.І. Башмакова, О.О. Гагаріна, С.В. Титенка, А.Н. Швецова. Проблемам онтологій та семантичного Вебу присвячені праці Т.А. Гаврилової, Т. Грубера, В. Деведіча, Р. Мізогучі, Н. Ной, Дж. Охлера, А.Ф. Тузовського, Дж. Хендлера.

Мета статті – комп'ютеризоване формування індивідуальної траєкторії навчання у середовищі СДН з використанням навчального матеріалу приготованого у форматі пакету SCORM із приховуванням занадто складних навчальних фрагментів відповідно до рівня знань слухачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Весь навчальний матеріал повинен поділятися на навчальні фрагменти, або об'єкти. Термін «навчальний об'єкт», який походить від англійського терміну Learning Object (LO), у науково-методичній літературі використовується відносно недавно. Існує багато інших визначень навчальних об'єктів, наприклад, «Навчальний об'єкт – це будь-який цифровий файл, призначений для повторного використання із педагогічною метою, що включає пропозиції, в якому контексті він може бути використаний» [10].

Однією з переваг використання інформаційних технологій у навчанні є можливість використання адаптивного навчання. СДН з можливістю адаптації готує для студента навчальний матеріал з врахуванням його індивідуальних особливостей і формує індивідуальну траєкторію навчання з використанням навчальних фрагментів заданого рівня складності та додаткового навчального матеріалу відповідно до результатів проміжного тестування.

Що таке індивідуальна траєкторія навчання? Наприклад, П. Брусиловський вважає, що послідовність курсу спрямована на допомогу студенту знайти оптимальний шлях «в навчальному матеріалі» [6, с. 25]. К. Лімонгеллі вважає, що генерування курсу для студента може розглядатися як індивідуальна траєкторія навчання (набір дій), які студент має вивчити (виконати) для досягнення цільового рівня знань [9, с. 2682]. Грецькі вчені Карампіперіс та Сампсон розглядають визначення послідовності навчальних ресурсів як навчальний шлях [7, с. 130].

Адаптивне навчання призначене для підготовки навчального матеріалу з врахуванням індивідуальних особливостей студента. Для цього його необхідно тестувати після вивчення кожної теми та визначати рівень знань хоча б приблизно, в тому числі з використанням нечітких правил.

Основним недоліком класичного тестування є фіксована кількість питань тесту. На подолання цього недоліку спрямована система комп'ютерного адаптивного тестування, в якій є можливість адаптації до особливостей слухача. В адаптивному тесті спочатку задається питання середньої складності. Якщо відповідь правильна, то задається складніше питання. Якщо ж відповідь неправильна, то комп'ютер пропонує простіше питання. При такому тестуванні оцінка рівня знань стає точнішою, а тест триває, поки точність оцінки досягне прийнятного рівня або коли буде задано максимальну кількість питань.

Адаптивне тестування – це сукупність процесів генерації, пред'явлення та оцінки результатів виконання адаптивних тестів, що забезпечує приріст ефективності вимірювань в порівнянні з традиційним тестуванням завдяки оптимізації підбору характеристик завдань, їх кількості, послідовності і швидкості пред'явлення стосовно особливостей підготовки тестованих [5, с. 263].

На даний час існує багато СДН, котрі не можуть обмінюватися навчальним матеріалом та оцінками студентів, що пов'язано з використанням різних стандартів. Проте ринок відгукнувся на цю ситуацію формуванням ініціатив щодо стандартизації – консорціумів розробників систем і контенту, було створено галузеві специфікації і стандарти, найважливішими з котрих є стандарти AICC і ADL SCORM, а також специфікації консорціуму IMS. Найважливішим результатом роботи ADL стало створення концепції, специфікацій і керівництва, об'єднаних назвою SCORM (Shareable Content Object Reference Model) – промисловий стандарт для обміну навчальними матеріалами на базі концептуальної моделі стандарту IEEE 1484.12.1 [1, с. 123].

Основою моделі SCORM є модульна побудова підручників і навчальних посібників. Модулі навчального матеріалу в SCORM називаються поділюваними об'єктами контенту Shareable Content Objects (SCO). SCO – це автономна одиниця навчального матеріалу, що має метадані та змістовну частину. SCO можуть в різних поєднаннях об'єднуватися один з одним у складі підручників і навчальних посібників.

В основі Web-онтології лежать властивості, класи, об'єкти і обмеження, котрі реалізують уявлення про об'єкти у вигляді множини сутностей, що характеризується певним набором властивостей. Ці сутності перебувають в певних відносинах і об'єднується за певними ознаками в групи. В рамках навчальних процесів застосування Web-онтологій дає можливість специфікувати основні компоненти навчальних дисциплін – лекції, практичні, лабораторні роботи, навчальні матеріали, а також забезпечити можливість організації ефективного розподіленого доступу до навчальних ресурсів шляхом створення єдиної бази знань, котра поєднує в собі навчальні дисципліни і може бути розподіленою в мережі Інтернет, що зробить її незалежною від інтерпретації конкретного навчального процесу. Внаслідок цього роль навчальної системи може бути зведена до ролі інтелектуального агента, що проводить вибірку з бази знань або її зміну залежно від контексту навчання. Також можливо проводити тестування, генеруючи контрольні завдання відповідно до семантики описаних онтологій конкретних навчальних курсів.

Онтологія навчального фрагменту включає наступні класи: автор, тема, опис, видавець, спонсор, дата, тип, формат, ідентифікатор, джерело, мова, зв'язки, охоплення, права. Клас «тип» навчального матеріалу містить дані про його тип (базовий теоретичний матеріал, додатковий теоретичний матеріал роз'яснюючий матеріал, задачі на виконання). Дуже важливим класом для побудови індивідуальної траєкторії навчання є клас складності, за допомогою якого і формується набір навчального матеріалу. Простіше кажучи, тут задається максимальний бал студента за опрацювання даного навчального фрагмента. Також важливим є час вивчення навчального фрагмента

при відомій складності і рівні знань, тобто коли складність навчального фрагмента вища від рівня знань – час вивчення зростає, у протилежному випадку – зменшується. На рис. 1 наведено онтологію навчального фрагменту.

Для визначення рівня складності навчальних об'єктів потрібно провести початкове тестування і занести результати тестування в матрицю тестування. Після цього буде видно, які завдання слід відкинути з обробки результатів тестування (завдання, на котрі відповіли всі або ніхто не відповів, а також оцінки слухачів, які дали правильні відповіді на всі запитання або не дали жодного). Після цього відкидаються завдання, котрі мають слабку кореляцію із отриманими балами (менше 0,2). Також доцільно опрацювати дистрактори на питання і замінити відповіді, котрі вибрало менше 5% опитуваних.

Після цього потрібно скорегувати середню складність групи питань і середньо-квадратичне відхилення. Таким чином, складність питань стає незалежною від рівня знань вибірки студентів.

На відміну від класичної теорії тестування можна запропонувати Item Response Theory (IRT). Звичайно, апарат IRT є досить складним, і тому починати розробку тесту потрібно, ґрунтуючись на класичній теорії, незважаючи на її низьку ефективність та істотні недоліки. Тому простіше спочатку використати апарат класичної теорії тестів, щоб усунути з тесту найпростіші і найскладніші запитання, а також питання, що погано корелюють із отриманими результатами. А після цього вже можна застосовувати математичний апарат IRT.

Реалізація запропонованого механізму дає змогу побудувати індивідуальну навчальну траєкторію. При цьому слухач забезпечується теоретичними знаннями, вправами для вивчення теорії, інструктивними матеріалами для виконання вправ, відповідно до моделі слухача. Врахування параметрів моделі слухача пришвидшує процес навчання та забезпечує слухача навчальним матеріалом відповідно до його індивідуальних особливостей.

Як складність питань, так і рівень знань студентів визначаються в логітах, які теоретично можуть змінюватися від -∞ до +∞, але рекомендованими межами є від -5 до +5 [5, с. 277]. Проте для підготовки навчального матеріалу певної складності і для виставлення оцінки студентам потрібно перевести їх оцінку або складність питань в звичну систему оцінювання: п'ятибальну, дванадцятибальну чи стобальну. Для цього можна використати наступну формулу, де шкала логітів зміщується так, щоб вона починалася з нуля, а потім отриманий відрізок масштабується на бажану систему оцінювання:

$$C_i = \frac{(\theta_i + 5) \cdot M_{\max}}{10},$$

де C_i – переведення оцінки і-го студента, θ_i – логіт успішності і-го студента, M_{max} – максимальна оцінка у вибраній системі оцінювання. Наприклад, логіт +2,9 при переведенні у стобальну систему оцінювання має вигляд:

$$C_i = \frac{(2.9 + 5) \cdot 100}{10} = 79.$$

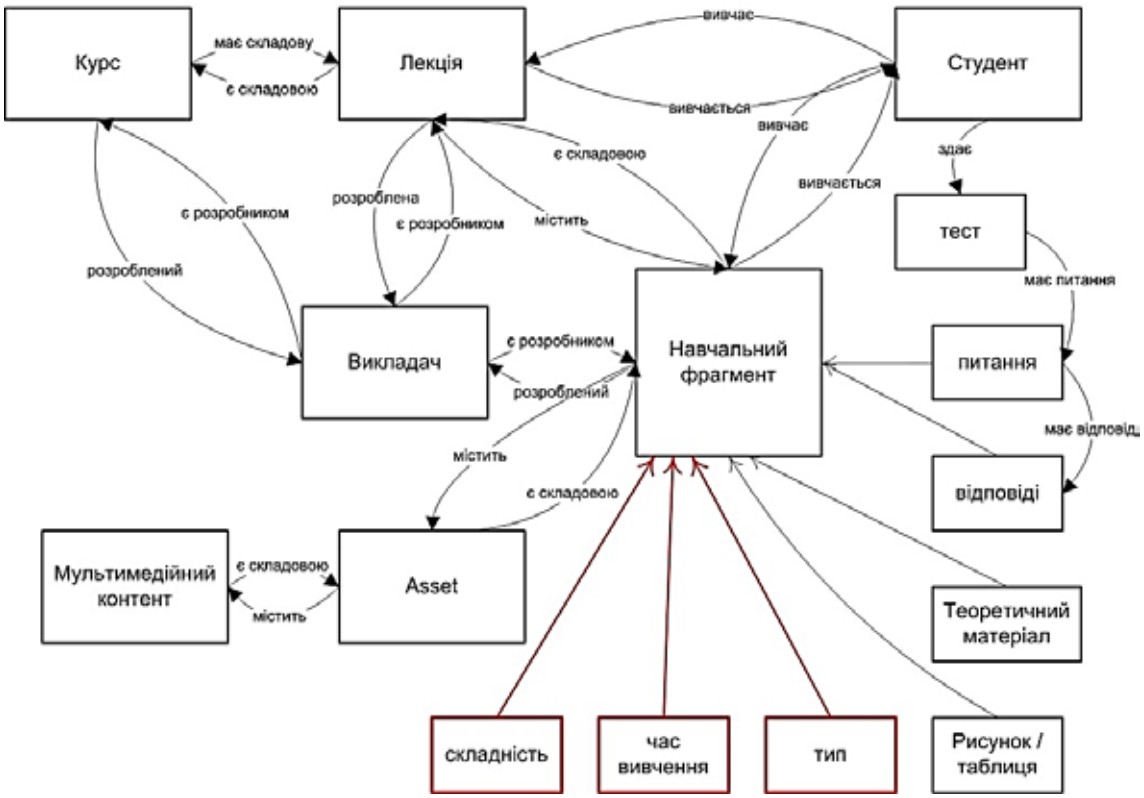


Рис. 1. Зв'язки в онтології навчального фрагменту

Потрібно зауважити, що від'ємні логіти складності питань свідчать про їх недостатню складність, а від'ємні логіти рівня підготовки студентів свідчать про недостатню підготовку.

Постає завдання оптимального підбору навчальних фрагментів для індивідуальної траєкторії навчання з врахуванням їх складності та часу вивчення, а також рівня знань слухачів.

При нечіткому підході шкала оцінювання навчальних досягнень студента може бути 100-бальною, 12-бальною, чотирибальною: «незадовільно», «задовільно», «добре», «відмінно». Два останніх варіанти є нечіткими системами і, за даними [4, с. 132], краще сприймаються студентами.

При адаптивному тестуванні складність завдання, яке дається студентові, може бути визначена у вигляді певної кількості балів або відсотків, або ж з використанням нечіткої логіки, за рішенням експерта. Оцінку за відповідь на питання тесту також можна розглядати як нечітку. Нечіткі моделі є достатньо прозорими та зрозумілими і тому не поступаються іншим методам, особливо тим, змістовна інтерпретація яких важливіша за точність моделювання.

Тестування розпочинається з середнього рівня складності завдань. Студентові дається блок питань заданого рівня складності. Після відповіді на питання система КАТ визначає рівень складності наступного блоку питань, враховуючи процент правильних відповідей, рівень складності блоку питань та часу, витраченого на відповідь на питання за такою формулою:

$$C_{i+1} = f\left(C_i, p_i, t_i, Rz\right),$$

де, C_i – складність поточного блоку питань, p_i – відсоток правильних відповідей на поточний блок питань, t_i – час відповіді на поточний блок питань, Rz – рівень знань студента, C_{i+1} – складність наступного блоку питань.

Таким чином, отримуємо процедуру адаптивного тестування, в якій складність завдань змінюється залежно від правильності відповідей, з використанням апарату нечіткої логіки. Це спричинено тим, що поняття рівня знань студента, правильності відповідей на питання, складність завдань і навіть визначення нормативного часу на відповідь є нечіткими величинами.

Контроль часу при відповідях на запитання вводиться для пришвидшення тестування і уникнення списування. Коли ж студент тривалий час не обирає вірну відповідь, то у нього, ймовірно, є недостатнім рівень знань або питання занадто складне. Тому потрібно вибрати оптимальний час відповіді на кожне питання або блок питань залежно від їх складності. Результат студента може обраховуватися наступним чином, залежно від часу відповіді на питання:

$$R_i = \begin{cases} 1 - \dfrac{\left(t_i - t_{max}\right)}{100}, & \text{якщо відповідь вірна} \\ 0, & \text{якщо відповідь невірна} \end{cases}$$

$$\text{Якщо } R_i > 2, \text{ то } R_i = 1, \text{ час відповіді малий}$$

$$\text{Якщо } R_i \geq 1, \text{ то } R_i = 1$$

$$\text{Якщо } R_i < 1, \text{ то } R_i = 0$$

$$\text{Якщо } R_i < 0, \text{ то } R_i = 0, \text{ час відповіді тривалий}$$

де, t_i – час відповіді на поточний блок питань, t_{max} – максимальний час відповіді на блок питань, R_i – оцінка за відповідь на блок питань.

Як можна побачити з наведених формул, оцінка є нечіткою, «0» або «1», тобто відповідь на питання «зараховано» або «не зараховано».

Виходячи з вищенаведеного, можна сформувати продукційні правила нечіткої логіки для визначення рівня складності наступного блоку питань, наприклад:

$$\text{Якщо } p_i \leq 33\,\% \text{ тоді } C_i \text{ необхідно зменшити};$$

$$\text{Якщо } C \text{ низька тоді } C_i \text{ необхідно збільшити};$$

$$\text{Якщо } t_i \text{ тривалий тоді } C_i \text{ необхідно зменшити}.$$

Звідси видно, що для визначення рівня складності наступного блоку питань потрібно брати до уваги одночасно три показники (частку відповідей, складність блоку питань та час відповіді на блок питань), наприклад, коли:

p_i = 0, C_i – низька, t_i – малий, складність зменшити на 1,3 логіта;

50 < p_i = < 100, C_i – низька, t_i – малий, складність збільшити на 0,8 логіта;

p_i = 0 < p < 50, C_i – середня, t_i – середній, складність зменшити на 0,5 логіта;

p_i = 100, C_i – середня, t_i – тривалий, складність збільшити на 1,1 логіта.

Підготовка тестів для адаптивного тестування є досить трудомістким процесом. Для надійної роботи системи автоматизованої підготовки навчального матеріалу потрібно сформувати навчальний матеріал, визначити рівень складності його всіх навчальних фрагментів, їх послідовність та зв'язки між ними, розподілити матеріал на базовий та додатковий, визначати рівень знань студентів, що навчаються дистанційно, і видавати їм навчальний матеріал, адаптований відповідно до їх рівня знань.

Проходячи тестування, студент отримує оцінки за проміжні та завершальні тести по кожній темі. Таким чином, під час адаптивного навчання формується і постійно заповнюється модель студента, тобто дані про нього, де вказуються вивчені теми, здані тести, складність питань, фіксуються відповіді та затрачений час на них, отримані оцінки. Іншими словами, модель студента складає його профіль в СДН.

На початку навчання, коли модель студента ще не заповнена, потрібно зареєструвати студента, провести початкове тестування і заповнити його початкову модель. Таким чином, точка входу студента в систему адаптивного навчання залежить від його попередніх оцінок, а у разі відсутності записів – від оцінки за попереднє тестування.

За даними моделі студента формується індивідуальна траєкторія навчання із навчальних фрагментів заданого рівня складності. Потім студент вивчає підготовлений навчальний матеріал, проходить навчальні тести, розв'язує задачі, відповідає на контрольні питання. Після завершення навчання йому даються тестові запитання.

СДН перевіряє рівень знань студента, і, у випадку, коли студент має низький бал і претендує на отримання базового рівня знань, спрямовує його на повторне вивчення, додаючи до індивідуальної траєкторії навчання роз'яснюючий матеріал та нові задачі.

Коли ж студент після тестування отримує мінімально-необхідний або вищий бал, йому пропонується вивчення матеріалу на наступному вищому рівні складності. Якщо студент погоджується, то навчання продовжується, а до навчального матеріалу додаються навчальні фрагменти вищого рівня складності. Коли студент не погоджується, то він завершує вивчення навчального матеріалу [8, с. 768]. Схему адаптивного навчання наведено на рис. 2.

Тобто навчальна система контролює, щоб студент отримав відповідний навчальний матеріал і здав тести із гарантованим мінімальним балом, а отримання вищого балу залежить вже від бажання студента.

Для дистанційного навчання потрібно в більшій мірі використовувати комп'ютеризоване навчання – навчальна система повинна наближено визначити рівень знань студента і запропонувати йому навчальний матеріал відповідно його рівню знань. Коли під час тестування виявляється недостатність рівня знань студента, він повинен вивчити додатковий матеріал, повторити вже вивчений, виконати задачі та повторно протестуватися.

При тестуванні студенту даються блоки навчальних тестових питань, що складаються із трьох питань кожен. При більшості правильних відповідей студент переходить на вищий рівень складності питань, при більшості невірних відповідей – переходить на нижчий рівень складності.

Ще однією важливою особливістю для забезпечення можливості адаптивного навчання є наявність ознаки видимості навчального фрагменту. Цим забезпечується можливість приховування складних навчальних фрагментів від студентів, які отримали низькі оцінки з тестів, і надалі, чим вищий рівень знань студента, тим більше навчальних фрагментів йому доступно для вивчення. Увесь обсяг навчальних фрагментів доступний для студентів із найвищим рівнем знань.

Після проведення проміжного тестування адаптивна система визначає прогалини в знаннях студента. У випадку отримання результату меншого, ніж було заплановано, видається навчальний матеріал для роз'яснення, який теж розміщений в даному пакеті, але на початку вивчення був прихованим.

Реалізована можливість побудови індивідуальної траєкторії навчання забезпечує зменшення часу навчання і вчить студента працювати самостійно. Даний підхід реалізовано у вигляді плагіну для СДН Moodle, котрий забезпечує приховування окремих навчальних фрагментів відповідно до рівня знань студента. У результаті для кожного студента формується перелік навчальних фрагментів, що виводяться на монітор для вивчення, і котрі фактично є складовими індивідуальної траєкторії навчання студента.

Для того щоб адаптивне тестування не ставало нескінченним, його тривалість необхідно обмежувати. Спочатку студенту дається блок питань середньої складності, наприклад, на 80 балів. Якщо студент відповідає правильно на три питання – складність наступного блоку підвищується на 20 балів, якщо на два – складність наступного блоку підвищується на 10 балів. Якщо складність наступного блоку 100 балів і він правильно відповідає на два або три питання, то тестування припиняється. При двох неправильних відповідях складність наступного блоку зменшується на 10 балів, а при трьох – складність наступного блоку зменшується на 20 балів. Якщо складність наступного блоку складає 40 балів і студент неправильно відповідає на два або три питання, то тестування припиняється. Якщо у студента набирається

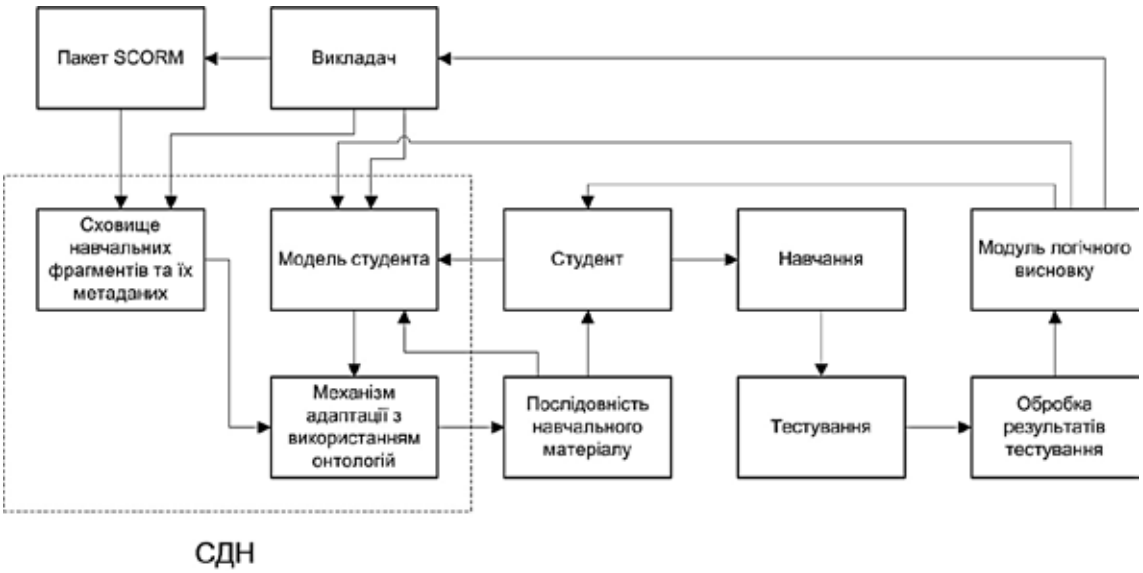


Рис. 2. Схема адаптивного навчання

три цикли «зростання – спадання» або «спадання – зростання» складності, коли відбувається зміна напрямку складності, то тестування припиняється. Алгоритм припинення адаптивного тестування наведено на рис. 3.

Висновки. Розв'язана актуальна наукова задача створення індивідуальної траєкторії навчання студента в СДН Moodle з використанням пакету SCORM. Навчальні фрагменти необхідно доповнювати метаданими і оформляти з використанням стандарту SCORM для досягнення незалежності контенту від програм управління з подальшим використанням в СДН. Рекомендовано використання технологій семантичного Вебу для семантичного Web-серверного зберігання і видачі навчальної інформації користувачеві на базі онтології. Показано, що сучасне дистанційне навчання повинне адаптуватися до індивідуальних особливостей студента при організації контролю знань і побудові індивідуальної траєкторії навчання при формуванні відповідного навчального матеріалу. Запропоновано механізм побудови індивідуальної навчальної траєкторії з використанням навігації в мережі навчальних фрагментів з вибором навчальних фрагментів. Розроблено нечіткі правила узгодження рівня складності питань при адаптивному тестуванні в системах дистанційного навчання.

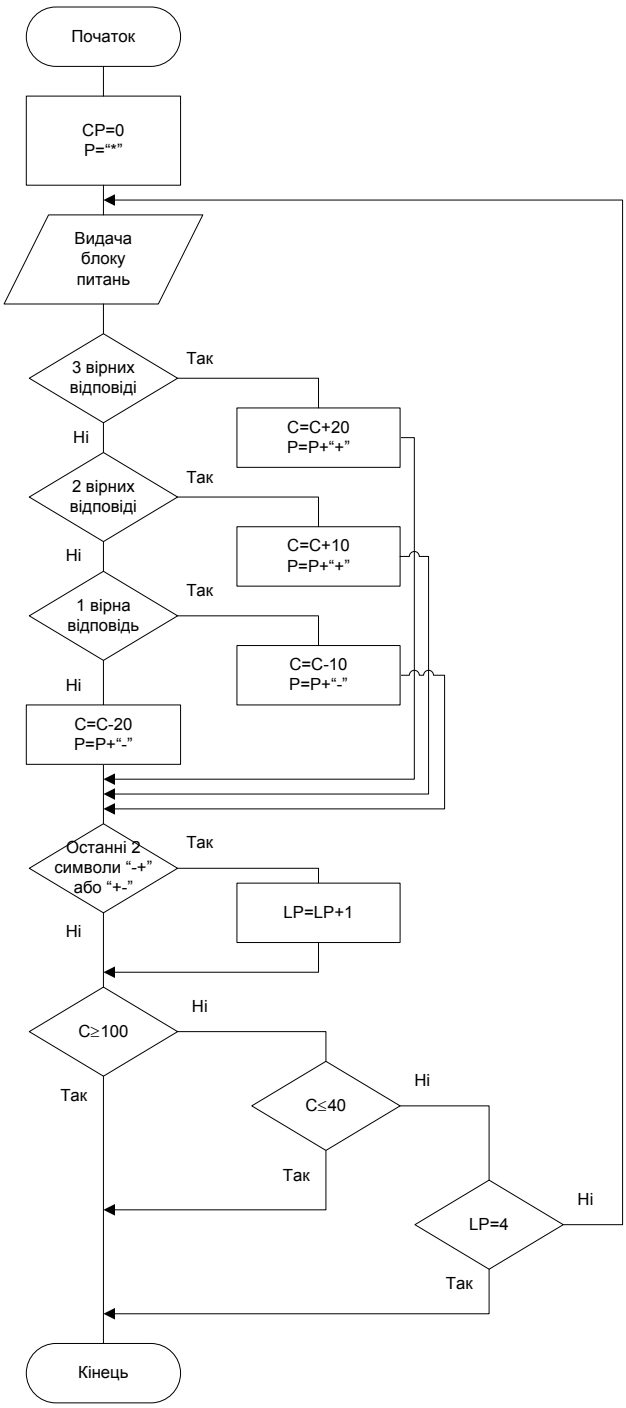


Рис. 3. Алгоритм припинення адаптивного тестування

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глибовець М.М. Роль стандартів у системах електронного навчання / М.М. Глибовець // Наукові праці Державного гуманітарного університету ім. П. Могили. Серія «Комп'ютерні технології». – 2011. – Вип. 148. – Т. 160. – С. 122–129.
2. Снитюк В.Е. Элементы знаниеориентированных систем профессиональной подготовки адаптивного типа / В.Е. Снитюк, К.Н. Юрченко // Вестник ХНТУ. – 2010. – № 2(38). – С. 180–186.
3. Тузовский А.Ф. Системы управления знаниями (методы и технологии) / [А.Ф. Тузовский, С.В. Чириков, В.З. Ямпольский] ; под общ. ред. В.З. Ямпольского. – Томск: Изд-во НТЛ, 2005. – 260 с.
4. Федорук П.І. Модель адаптивного тестування з нечіткою логікою / П.І. Федорук, С.М. Масловський // Математичні машини і системи. – 2009. – № 1. – С. 131–137.
5. Челышкова М.Б. Теория и практика конструирования педагогических тестов: [учеб. пособ.] / М.Б. Челышкова. – М.: Логос, 2002. – 432 с.
6. Brusilovsky P. Domain, Task, and User Models for an Adaptive Hypermedia Performance Support System / P. Brusilovsky, D.W. Cooper // Proceedings of the International Conference on Intelligent User Interfaces, San Francisco, 2002, P. 23–30.
7. Karampiperis P. Adaptive Learning Resources Sequencing in Educational Hypermedia Systems / P. Karampiperis & D. Sampson // Educational Technology & Society, Vol. 8, Issue 4, 2005, P. 128–147.
8. Lendyuk T. Simulation of Computer Adaptive Learning and Improved Algorithm of Pyramidal Testing / Taras Lendyuk, Sergey Rippa, Svitlana Sachenko // Proceedings of the 7th IEEE International Conference on Intelligent Data Acquisition and Advanced Computing Systems: Technology and Applications, 12-14 September 2013, Berlin, Germany. – P. 764–769.
9. Limongelli C. Configuration of Personalized e-Learning Courses in Moodle / Carla Limongelli, Giuseppe Samprietro, Marco Temperini // in Proceedings of the International Conference on «Computer as a Tool» EUROCON 2007, Warsaw, September 9-12, 2007, P. 2680–2686.
10. Sosteric M. When is a Learning Object not an Object: A first step towards a theory of learning objects / M. Sosteric, S. Hesemeier // Vol. 2, No. 3 issue of International Review of Research in Open and Distance Learning, Canada, 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irrodl.org/index.php/irrodl/article/view/106/185.

УДК 004.738.52:338(477)

Одинець В.А.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри інформаційних систем і технологій
Національного університету державної податкової служби України

Ніжегородцев В.О.
кандидат педагогічних наук,
старший викладач кафедри інформаційних систем і технологій
Національного університету державної податкової служби України

КОМП'ЮТЕРНИЙ МОНІТОРИНГ, АНАЛІЗ, МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОТРЕБ ГАЛУЗЕЙ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ ВУЗАМИ

THE COMPUTER MONITORING, ANALYSIS, MODELING AND PROGNOSIS OF THE REQUIREMENTS OF THE BRANCHES OF THE UKRAINE ECONOMY WHEN TRAINING SPECIALIST AT HIGHER EDUCATION ESTABLISHMENTS

АНОТАЦІЯ

Описаний у тексті комп'ютерний моніторинг дозволяє за допомогою компонентів комп'ютерного інструментарію дослідити механізми короткострокового прогнозування потреб галузей народного господарства фахівців за окремими спеціальностями. У статті презентуються результати комп'ютерного моніторингу відомих українських інтернет-сайтів та соціальних мереж, що пропонують послуги для пошуку роботи; наведено аналіз статистичних та інформаційно-аналітичних матеріалів з сайтів державних служб України, які висвітлюють результати аналізу ринку праці.

Ключові слова: комп'ютерний моніторинг, пошук роботи, ринок праці, прогноз, галузі народного господарства.

АННОТАЦИЯ

Описанный в тексте компьютерный мониторинг позволяет с помощью компонентов компьютерного инструментария исследовать механизмы краткосрочного прогнозирования потребностей областей народного хозяйства специалистов за отдельными специальностями. В статье презентуются результаты компьютерного мониторинга известных украинских интернет-сайтов и социальных сетей, которые предлагают услуги для поиска работы; приведен анализ статистических и информационно-аналитических материалов из сайтов государственных служб Украины, которые освещают результаты анализа рынка работы.

Ключевые слова: компьютерный мониторинг, поиск работы, рынок труда, отрасли народного хозяйства.

ANNOTATION

Described computer monitoring allows withes means of the components of computer toolbox to research the mechanisms of a short-term prognosis of the branches of the economy of specialists in certain professions. The results of the computer monitoring of famous Ukrainian internet-sites and social nets, which offer their services on job honking have been represented in the article. Also the analysis of the statistical, information and analytical material from the Ukrainian state body sites which enlighten the results of the labor market analysis has been made in this research.

Keywords: computer monitoring, job honking, labor market, branches of the economy.

Постановка проблеми. Сьогодні у нашій країні спостерігається дисбаланс між кількістю випускників вузів за певними спеціальностями та потребами кадрів для галузей народного господарства України. Основним питанням повстає проблема працевлаштування значної кількості випускників, незважаючи на те, що деякі сектори народного господарства країни мають попит на працівників.

Орієнтовні обсяги державних замовлень майбутніх фахівців мають відображати реальні потреби підприємств усіх форм власності на поточний момент та майбутні короткострокові періоди. Центральним питанням у підвищенні ефективності професійної підготовки залишається орієнтування на запити роботодавців.

В економічному суспільстві все більшу роль почали набувати результати проведених різноманітних моніторингів наукових, технічних, освітніх, екологічних комплексів, у тому числі і за допомогою засобів інформаційних технологій. Саме у таких умовах особливої чинності набуває комп'ютерний моніторинг, зокрема і у визначенні динаміки зміни потреб галузей народного господарства України до підготовки майбутніх фахівців, яких готують вищі навчальні заклади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичні засади моніторингу в системі освіти на державному та регіональному рівнях висвітлено у дослідженнях І. Вакарчука, М. Дарманського, Г. Єльникової, В. Лугового, В. Кременя, С. Ніколаєнка та інших; проблеми реалізації механізмів економічних та фінансових моніторингів зустрічаються у працях Т.В. Богуславської, В.К. Галіциної, М.Л. Данилович-Кропивницької, З.Б. Живко, Г.І. Рзаєва, Н.А. Шединої та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Виникає проблема у пошуку та проведенні такого комп'ютерного моніторингу, за допомогою якого можна було б привести у відповідність кількісні та якісні характеристики майбутніх професіоналів до затребуваних вимог роботодавців, що в свою чергу дозволило б забезпечити прозорість та повну вичерпаність ресурсів майбутніх випускників щодо працевлаштування на ринку праці.

Постановка завдання. Ціллю статті є висвітлення результатів аналізу ринку праці в Україні

шляхом проведення комп'ютерного моніторингу найпопулярніших сучасних Інтернет – сервісів з пошуку роботи, інформаційно-аналітичних матеріалів Державної служби зайнятості та Державної служби статистики України для отримання попередньої статистичної інформації щодо встановлення реальної ситуації між вакансіями та резюме професій різних галузей народного господарства України. У статті також наведені компоненти комп'ютерного інструментарію, за допомогою якого можна відслідковувати різноманітні аспекти зміни потреб галузей народного господарства України до підготовки майбутніх фахівців.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасному інформаційному суспільстві результати проведених моніторингів часто відображаються в періодичних друкованих інформаційних виданнях, засобах масової інформації, інформаційних сайтах, аналітичних висновках експертів, думках споживачів, тощо.

Основним засобом в одержанні інформації виступає моніторинг, який залежить від ефективності використовуваних інформаційних технологій при обробці даних, які дозволяють більш грамотно підійти до рішення різноманітних проблем [6].

Моніторинг як явище, виступає засобом систематичного нагромадження даних з динаміки зміни параметрів аналізованого об'єкта або процесу та часто представляє обробку і представлення різноманітних даних у вигляді результатів, які є зручними суспільству.

Інтенсивне впровадження інформаційно-комунікаційних засобів у галузях народного господарства викликало значне зростання потреб у відповідних спеціалістах з програмування, оптимізації, захисту операційних систем та програмного забезпечення, проектування, розробки, експлуатації інформаційних систем тощо.

Сучасний розвиток економіки пов'язаний з прискоренням інформаційних процесів, необхідністю отримувати відповідні дані в найкоротший термін та потреби від суспільства у прийнятті нестандартних рішень та використанні нових підходів до управління як економікою в цілому, так і діяльністю окремих суб'єктів ведення бізнесу [2].

Такий інтенсивний прогрес поставив перед вищою школою нові вимоги з питань якості підготовки спеціалістів різного профілю, які могли б обіймати майбутні посади; були б готові володіти найновітнішими засобами інформаційно-обчислювальної техніки; застосовувати власні знання та навички у структурі державних та приватних підприємствах, організаціях, установах, закладах, тощо.

Розрахунок поточної, середньострокової та перспективної потреби держави в персоналі стає основою для прогнозування і планування його розвитку. Визначення чисельності та структури персоналу в умовах ринкової економіки є прерогативами працівників органів державного управління в процесі спільної роботи з роботодавцями, які визначають і сприяють задоволенню за рахунок державного замовлення потребам підприємств у кадрах з тих професій та спеціальностей, що забезпечують радикальну структурну перебудову, підвищення конкурентоспроможності національної економіки [6, с. 105].

На сьогоднішній день через глобальну мережу, за допомогою обраних фільтрів, можна отримати необхідні дані щодо пошуку роботи за пропозиціями провідних державних організацій, установ, приватних підприємств, фірм, тощо.

Моніторинг найпопулярніших сучасних Інтернет-сервісів з пошуку роботи: *Work.ua, Rabota.ua, jobs.ua* та інших дозволив нам отримати інформацію щодо актуальних та наявних вакансій та резюме професій різних галузей народного господарства України, які нас зацікавили.

У нашому дослідженні було проведено огляд інтернет-сайтів, що пропонують вакансії для пошуку роботи за заданими критеріями: кількості вакансій, резюме, найбільшою заробітною платою та найменшою заробітною платою професій в різних галузях народного господарства України за період з початку 2015 року. У результаті дослідження було нами було проаналізовано двадцять одна професія, які охопили всю галузь народного господарства України: агроном, аудитор, бібліотекар, бухгалтер *(з дипломом спеціаліста)*, ветеринар *(лікар ветеринарної медицини)*, водій *(автотранспортних засобів)*, вчитель *(середнього навчально-виховного закладу)*, економіст, журналіст, інженер-будівельник, інженер-механік, лікар, лісник, менеджер *(управитель зі збуту)*, політолог, програміст *(прикладний)*, продавець *(продовольчих та непродовольчих товарів)*, психолог, ревізор *(комерційний)*, торговельний агент, фінансист *(фінансовий інспектор)*, юрист.

Аналіз комп'ютерного моніторингу порталів з пошуку роботи показав те, що роботодавці часто висуваючи вимоги до потенційного працівника не в повній мірі надають достатньої інформації про організацію, посаду, яку пропонують та оплату праці, тощо.

За заданим критерієм – заробітною платою уточнену інформацію було отримати важко, адже її розмір, який був запропонований роботодавцями коливався в межах від 1000 грн до 30 000 грн залежно від сфери народного господарства. Так, нами було отримано показники найвищої та найнижчої заплати, яка була представлена в вакансіях та була бажаною у резюме. Найвищою виявилася зарплата 30000 грн у програміста – за вакансіями та 25000-35000 грн, а за інформацією з резюме у фінансиста, економіста. Найнижчою заробітною платою коливалась від 1000 грн до 8000 грн – за вакансіями та резюме по професіях бібліотекар, лікар, вчитель та інші.

Для наочного відображення, на основі отриманих результатів, нами була побудована гістограма по середніх показниках знайдених ре-

зюме/вакансій у відсотках з інтернет-сервісів з пошуку роботи (рис. 1.).

Як видно з представленої гістограми, існує значний дисбаланс між кількістю вакансій та кількістю резюме, що не можна пояснити лише високим рівнем безробіття, а також невдоволенням працюючих своєю заробітною платою та їхнім пошуком більш оплачуваної роботи.

Оскільки виявилася велика різниця у показниках рівня бажаної заробітної плати у резюме до запропонованої оплати за працю в вакансіях, то у нашому дослідженні було проаналізовано найпопулярніші вимоги роботодавців до вакансій з обраних секторів народного господарства. Найпопулярнішими вимогами роботодавців до потенційних працівників із досліджуваних нами інтернет-сайтів виявилися: знання ПК та комп'ютерна грамотність на рівні впевненого користувача; знання клієнтських додатків з комп'ютерних програм професійного спрямування; комунікабельність; вміння переконувати; відсутність шкідливих звичок; знання англійської на середньому рівні; ведення звітності; вміння уважно слухати; знання з трудового законодавства; приємна зовнішність та інші.

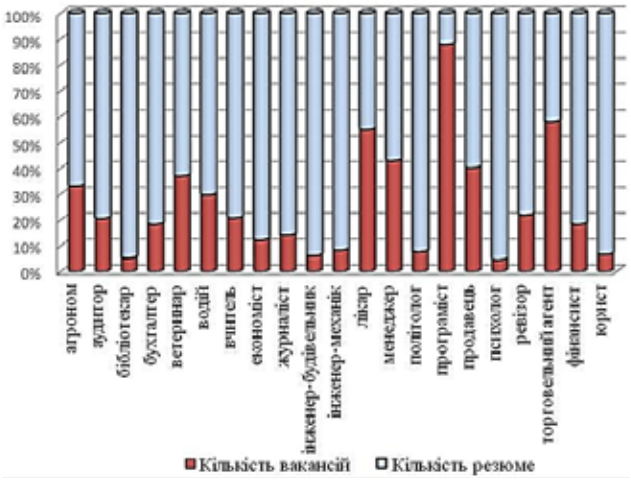


Рис. 1. Кількість вакансій та резюме за професійними групами станом за 2015 рік

Пропозиції потенційних працівників у резюме також дали нам не менш важливу інформацію, зокрема найпоширенішими послугами щодо за резюме на працевлаштування виявилися: виконання поставлених задач; досвідчені навички у користуванні ПК; навички в користуванні програми MS Office (Word, Excel, Power Point, також у роботі з Internet: Google Chrome, Mozilla Firefox); середній рівень англійської; знання бух обліку; наявність водійських прав категорії В, С; наявність свідоцтв про кваліфікацію; дійсні медичні та психологічні висновки; виконання доручень керівника; знання техніки різних видів; виконання різних видів робіт з документами; уміння спілкуватися з різними людьми; пошук нових клієнтів; спілкування з клієнтами; комунікабельність, пунктуальність та інші.

Наступним кроком нашого дослідження був аналіз представлених статистичних та інформаційно-аналітичних матеріалів Державної служби зайнятості та Державної служби статистики України щодо ситуації на ринку праці.

Джерелом інформації стали дані, що подані на сайті *http://www.dcz.gov.ua* – Державної служби зайнятості, у рубриці «Статистична інформація». Вихідними показниками стали адміністративні дані Державної служби зайнятості, Державної служби статистики України та ін. Зокрема, нам виявилися цікавими деякі графічні матеріали, щодо кількості вакансій-резюме в досліджуваних нами галузях народного господарства України. Так, за поданою інформацією кількість зареєстрованих безробітних та кількість вакансій за професійними групами станом на 1 січня 2015 року було встановлено, що серед 512196 осіб в галузях народного господарства найбільше безробітних України знаходиться серед: робітників з обслуговування технологічного устаткування та машин (94312 осіб); працівників торгівлі та послуг (73919 осіб); законодавців, вищих державних службовців, керівників, менеджерів (управителів) (58894 осіб) та кваліфікованих робітників з інструментами (58869 осіб) [6].

За інформацією Державної служби зайнятості, в Україні (ДСЗУ) налічується 35327 одиниць вакансій. Великий попит серед них на таких працівників: кваліфікованих робітників з інструментами (6396 осіб); робітників з обслуговування технологічного устаткування та машин (5249 осіб); професіоналів (5163 особи); фахівців (4006 осіб). Найменшим попитом користуються вакансії серед технічних службовців (1444 особи) та кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства (363 особи).

Нами також були проаналізовані дані, отримані з сайту *http://www.ukrstat.gov.ua* – Державної служби статистики України, у розділі «Статистична інформація» в категорії «Ринок праці» – «Зайнятість та безробіття», де була проаналізована потреба роботодавців у працівниках за видами економічної діяльності та працевлаштуванням за професійними групами.

Найбільшого показника у потребі працівників для роботодавців за видами економічної діяльності на кінець 2014 року набули професії наступних секторів народного господарства: 9,0 тис. осіб – у промисловості; 7,2 тис. осіб – у переробній промисловості; 4,9 тис. осіб – у державному управлінні й обороні, соціальному страхуванні; 4,7 тис. осіб – у оптовій та роздрібній торгівлі; 3,8 тис. осіб – у транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності [4].

Найвищого показника зареєстрованих безробітних за видами економічної діяльності на кінець 2014 року виявився у галузі сільського господарства і лісового господарства та рибного господарства – 132,4 тис. осіб; промисловості –

114,9 тис. осіб та переробній промисловості – 84,4 тис. осіб.

Найбільшого попиту у роботодавців на працівників набули особи за такими професійними групами: 6,4 тис. осіб – кваліфіковані робітники з інструментом; 5,2 тис. осіб – робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин; 5,2 тис. осіб – професіонали; 5,0 тис. осіб – працівники сфери торгівлі та послуг.

Найбільша кількість зареєстрованих безробітних за професійними групами у 2014 році виявилася: 94,3 тис. осіб – робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин; 73,9 тис. осіб – працівники сфери торгівлі та послуг; 58,9 тис. осіб – законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі).

Для наочності нами було здійснено порівняння по вакансіях з Державного центру зайнятості в Україні (ДЦЗУ). Побудована гістограма по показниках знайдених вакансій представлена на рисунку 2.

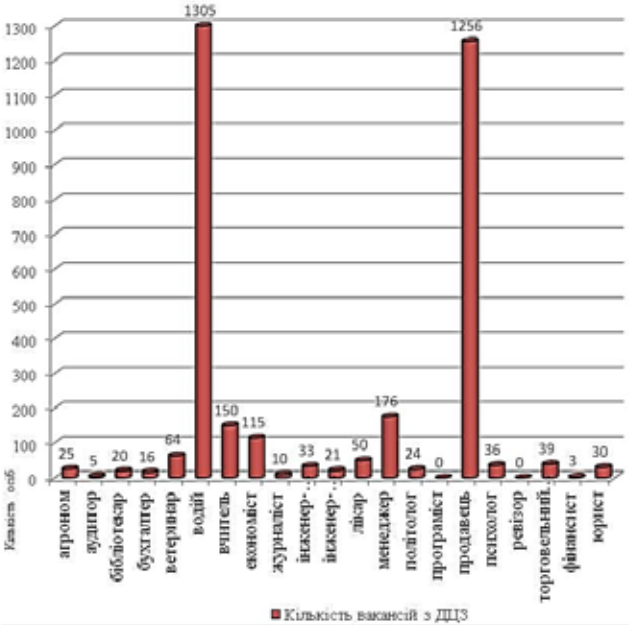


Рис. 2. Кількість вакансій у професійному розрізі ДЦЗУ на кінець 2014 р.

Найбільший показник дефіциту кадрів за даними ДСЗУ на кінець 2014 р. отримали спеціальності: лікар, програміст, інженер будівельник, журналіст та інші.

За заданим критерієм – заробітною платою, з інформації Державної служби зайнятості в Україні, було отримано такі показники розміру заробітної плати професій, які нас цікавили. Найвищою по вакансіях ДСЗУ виявилася зарплата у програміста – 5 627 грн та агронома – 4050 грн, а найменшою у фінансиста (фінансового інспектора) – 1 271 грн, психолога – 1341 грн та бібліотекаря – 1 347 грн. Усі інші запропоновані розміри коливалися в межах від 1500 грн до 4000 грн залежно від сфери народного господарства.

Як видно з представленої гістограми, існує значний дисбаланс у кількості вакансій, що представлені у документальних показниках Державної служби зайнятості України. Окремі спеціальності – водії, продавці продовольчих та непродовольчих товарів, вчителі, менеджери зі збуту – залишилися незатребуваними на ринку праці у секторах народного господарства України.

У нашому дослідженні було проведено і моніторинг основних сайтів соціальних мереж *Vkontakte.ru, Facebook.com, Twitter.com, Linkedin.com, Odnoklassniki.ru* та багато інших на можливість працевлаштування.

Пошук роботи у соціальних мережах виявився не дуже ефективним, оскільки у деяких профільних групах представлено не дуже багато інформації, ніж на сайтах з підбору персоналу. Виявилося, що на таких сайтах немає чіткого розподілу на вакансії і резюме, а також відсутній розподіл за різними спеціальностями. Тематика розділів сайтів зорієнтована як інструмент спілкування з друзями, для продажу, для публікації цікавої та корисної інформації, тощо.

Робота, яка пропонується на відповідних сайтах, здебільшого короткотермінова (сьогодні – на завтра) та передбачена для студентів та людей без вищої освіти. В існуючих соціальних мережах найчастіше зустрічаються пропозиції волонтерського характеру, які пропонують виконати роботу безкоштовно, а також пропозиції для спільного обговорення професійних питань.

Аналізуючи сучасні інтернет-сайти, нами було знайдено й інші можливості, які доступні для заробітку в соціальних мережах. Так, веб-сервіси *Apishops.com, CashBox, Vkserfing, Socialtools* та інші також надають послуги для здійснення пошуку вакансій. Зазначивши у своєму статусі бажану посаду, потенційному працівнику лишається чекати на те, що хтось із роботодавців вийде на запропоноване резюме самостійно, тощо.

Аналітичний огляд наукової літератури дозволив нам ознайомитися і з механізми визначення орієнтовних обсягів державних замовлень майбутніх фахівців мають відображати реальні потреби підприємств.

Потреби у поповненні майбутніх фахівців виникають у вигляді різниці між кількістю прийнятих на посаду і кількістю звільнених працівників за плановий період плюс потреба в покритті відставання (недобір) за попередній період (потребу в заповненні = штатний склад на даний момент) мінус фактичний склад на даний момент. Вона виникає в результаті плинності і руху персоналу у зв'язку з відходом на пенсію, призовом до армії, інвалідністю, підвищенням по службі, переміщенням, звільненням та ін. [8].

Загальна потреба у кількості майбутніх фахівців для потреб галузей народного госпо-

дарства України здійснюється з розрахунку необхідних для рішення задач, поставлених в інвестиційних, виробничих, фінансових, маркетингових і інших планах та програмах держави, і прогнозується на основі їхнього аналізу. Вона диференціюється в розрізі професій, спеціальностей, профілів і рівнів підготовки.

Для визначення кількості необхідних спеціальностей для замовлення вузам використовують різні методи – від найпростішого методу порівняння, екстраполяції, методу експертних оцінок, нормативний методу до більш складних комп'ютерних моделей. Для цього найчастіше використовується економетричний метод, за допомогою якого потреба в майбутньому персоналі виводиться із передбачуваних рівнів кінцевого попиту на послуги на певний рік у майбутньому [1].

Виявилося, що потужним інструментом у сфері одержанні економічної інформації є комп'ютерний моніторинг, який проводять за допомогою різноманітних засобів інформаційних технологій.

Інструментами будь-якого моніторингу можуть бути анкети, опитувальні листи, спеціальні таблиці, програмні продукти (наприклад, персональний комп'ютер зі стандартним або спеціалізованим програмним забезпеченням, набір периферійних обладнань та ін.). Одним із найпоширеніших та ефективніших засобів проведення моніторингу продовжує залишатися опитування респондентів [6, с. 20-21].

Для ефективної обробки й аналізу даних, отриманих шляхом моніторингу, нами було запропоновано використання сучасних комп'ютерних програм для аналізу й обробки даних в економіці.

Відомі виробники програм для аналізу комп'ютерного моніторингу пропонують вирішення даної проблеми за допомогою спеціальних програмних комплексів: *Swot-аналіз* (розглядається як формальна методика для розробки маркетингової стратегії); *Pest-аналіз* (призначений для виявлення політичних, економічних, соціальних і технологічних аспектів зовнішнього середовища).

На сьогодні створені і практично використовуються сучасні програмно-апаратні системи обробки й аналізу неструктурованої інформації, що забезпечують ефективну обробку даних: *Statistica* (система для статистичного аналізу даних, що включає широкий набір аналітичних процедур і методів, які дозволяють розв'язувати будь-які завдання в області аналізу й обробки даних, ідеально підходять для вирішення практичних завдань в маркетингу, фінансах, страхуванні, економіці, бізнесі, промисловості, медицині тощо); *Statbase* (безкоштовна програма для статистичних розрахунків, методів аналізу даних та оцінки відповідних параметрів і довірчих інтервалів) та багато інших.

Комп'ютерні моніторингові системи використовують для тривалого безперервного спостереження за вказаними параметрами і застосовують при різноманітних наукових дослідженнях для здійснення контролю, діагностики та прогнозу.

Висновки. На формування кадрової структури галузей народного господарства України впливають різноманітні фактори (економічні, природничі, технічні, демографічні, політичні, військові тощо), у тому числі вона залежить від рівня розвитку продуктивних сил, росту темпів зростання або занепаду виробництва, розвитку економіки країни та рівня досягнень у дослідженнях науки і техніки, впливу європейської інтеграції на економіку країни тощо.

Перед визначенням потреби у майбутніх кадрах галузей народного господарства доцільно спочатку проаналізувати наявний в кадровий склад з кількісної та якісної сторони і на цій основі оцінити майбутній кадровий склад – провести короткостроковий прогноз за допомогою наявних інструментів: інформаційної техніки і методик оцінки персоналу в кількісному і якісному відношенні.

Проведений комп'ютерний моніторинг дозволив нам виявити ті спеціальності, які є найбільш затребувані на ринку праці в галузі народного господарства України та визначити ті професії, які отримали перенасичення.

Представлена нами інформація дозволить вищим навчальним закладам України отримати реальну картину щодо кількості підготовки необхідних майбутніх фахівців для кадрів галузей народного господарства України.

За допомогою представленого комп'ютерного моніторингу та запропонованих програмно-комп'ютерних комплексів можна проводити тривале безперервне спостереження та короткостроковий прогноз у кількості необхідних майбутніх фахівців.

Результати комп'ютерного моніторингу подають узагальнене системне уявлення про діяльність на ринку праці України; відстеженні результати по вакансіям роботодавців та запитам потенційних працівників з резюме дозволяє розкрити реальну ситуацію в економічному стані країни, а вищим навчальним закладам зорієнтуватись у підготовці відповідних необхідних спеціалістів для потреб різних галузей народного господарства.

Перспективи подальших досліджень. Практичні кроки у здійснені контролю та комп'ютерного моніторингу галузей народного господарства України вимагають різноманітних рекомендацій для практичного застосування.

Подальшими науковими дослідженнями може стати процес модернізації системи моніторингових показників та пошук ефективного і правильного використання інструментів комп'ютерного моніторингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Управління персоналом: навч. посіб. / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 512 с.

2. Вакулич М.М. Моніторинг інвестиційного клімату економіки України / М.М. Вакулич // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1(7). – С. 76-86.
3. Дулова Г. Моніторинг із застосуванням комп'ютерних технологій / Г. Дулова // Освіта.ua – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.osvita.ua/school/manage/2647/. – Назва з екрану.
4. Зайнятість та безробіття [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL:http://www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрану.
5. Кількість зареєстрованих безробітних та кількість вакансій за професійними групами станом на 1 січня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua. – Назва з екрану.
6. Никитина Н.Ш. Мониторинг качества подготовки специалистов в вузе / Н.Ш. Никитина, Н.В. Николаева // Мониторинг образовательного процесса. – 2009. – № 4. – С. 18-23.
7. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: навч. посібник / В.А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.
8. Турчинов А.І. Управління персоналом: підручник / А.І. Турчинов. – М.: Изд-во РАГС, 2002. – 488 с.

УДК 330.46:519.876.2

Тростянська К.М.
здобувач кафедри банківської справи
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ РЕПУТАЦІЙНОГО РИЗИКУ ПІДПРИЄМСТВ-ПОСЕРЕДНИКІВ

ESTIMATION TECHNIQUE OF REPUTATION RISK OF INTERMEDIARY ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено методичні аспекти оцінювання репутаційного ризику підприємства-посередника. Розроблено методику, призначену для проведення оцінювання рівня репутаційного ризику в рамках побудови або вдосконалення системи управління репутаційним ризиком на підприємствах-посередниках усіх форм власності. Визначено послідовність етапів оцінювання репутаційного ризику. Розроблено систему показників оцінювання репутаційного ризику підприємства-посередника, запропоновано шкалу оцінювання рівня репутаційного ризику.

Ключові слова: репутаційний ризик, параметр оцінювання репутаційного ризику, інтегрування оцінок, шкала оцінювання, рівень репутаційного ризику.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены методические аспекты оценки репутационного риска предприятия-посредника. Разработана методика, предназначенная для проведения оценки уровня репутационного риска в рамках построения или совершенствования системы управления репутационным риском на предприятиях-посредниках всех форм собственности. Определена последовательность этапов оценки репутационного риска. Разработана система показателей оценки репутационного риска предприятия-посредника, предложена шкала оценивания уровня репутационного риска.

Ключевые слова: репутационный риск, параметр оценки репутационного риска, интегрирование оценок, шкала оценивания, уровень репутационного риска.

ANNOTATION

The article is devoted coverage methodological aspects of evaluation of reputation risk company intermediary. The technique, designed for evaluation of reputation risk as part of construction or improvement of reputation risk management intermediary in enterprises of all forms of ownership. The sequence of steps assessment of reputation risk is determined. The system of performance evaluation of reputation risk intermediary company proposed scale evaluation of reputation risk.

Keywords: reputation risk, estimation parameter of reputation risk, integration of assessments, evaluation scale, the level of reputation risk.

Постановка проблеми. В діяльності підприємств-посередників за умов зростання конкуренції, спричиненого посиленням цінового тиску як з боку постачальників ресурсів, так і з боку споживачів, інтеграцією України до міжнародних торговельних відносин та світового фінансового ринку, особливого значен ня набуває формування та збереження ділової репутації. В силу своєї суспільної ролі підприємства-посередники є господарськими організаціями, найбільш уразливими до репутаційних наслідків. Вимірювання і оцінювання репутаційного ризику дозволить підприємствам-посередникам зменшити чинник невизначеності шляхом оцінки наслідків реалізації управлінських рішень в умовах нечіткості інформації та невизначеності подій. Таким чином, побудова відповідної моделі оцінювання репутаційного ризику, що включає набір достатніх та необхідних критеріїв, показників та процедур, є одним з найактуальніших завдань сучасного ризик-менеджменту підприємств-посередників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як показав аналіз, більшість авторів публікацій з питань управління репутаційним ризиком взагалі уникають питання його оцінювання. Серед основних підходів, які застосовуються у теорії та практиці ризик-менеджменту щодо оцінювання репутаційного ризику, переважають якісні. Найбільш розповсюдженим є метод експертних оцінок. Експертному оцінюванню репутаційного ризику присвячені роботи Йовановича Д.С. [1], Ніколаєва С.В. [2], Пестрикова С.А. [3]. Одним з найпоширеніших підходів щодо кількісного оцінювання репутаційного ризику компанії-посередника є оцінка його впливу на вартість або на капітал компанії (Штурм Ф. [4]; Жілле Р., Хюбнер Дж. і Плунус С. [5]). Застосування групи економіко-математичних методів моделювання є найрозповсюдженішим практично для всього арсеналу ризиків, але для оцінювання репутаційного ризику досі залишається не використаним.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз основних підходів щодо оцінювання репутаційного ризику підприємств-посередників дав змогу визначити наступне:

1. Сучасні якісні методики не відрізняються комплексністю, відсутні або необґрунтовані контрольні значення індикаторів, критерії виділення рівнів репутаційного ризику на сьогодні не обґрунтовані. Отже, чіткі критерії якісної оцінки репутаційного ризику та шкала оцінки відсутні.

2. Кількісна оцінка репутаційного ризику ускладнена відсутністю достатньої статистичної бази щодо втрат підприємств-посередників внаслідок погіршення ділової репутації у розрізі соціально-економічних подій різного масштабу.

3. Група економіко-математичних методів в даних дослідженнях залишилась зовсім не задіяною, що спричинило суб'єктивізм та багатовиз-

наченість у підходах, відсутність об'єктивного впорядкованого переліку ризикостворюючих факторів репутаційного ризику, а також необґрунтованість сучасних методик оцінювання репутаційного ризику підприємств-посередників.

4. На сьогодні невирішеним залишаються питання щодо встановлення міри репутаційного ризику, визначення шкали для вимірювання ризику, адекватного підбору способу знаходження значень ступеня ризику.

Мета статті – розробка методики оцінювання репутаційного ризику підприємств-посередників, яка відповідала би вимогам об'єктивності, достовірності, доступності застосування, комплексності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі моделювання оцінювання репутаційного ризику підприємства-посередника нами було сформовано базовий тезаурус предметної області «Репутаційний ризик організації» та уточнено зміст поняття «репутаційний ризик організації» й суміжних з ним понять [6]; виявлено ризикостворюючі фактори, що визначають рівень репутаційного ризику для підприємства-посередника [7], та визначено силу впливу ризикостворюючих факторів на рівень репутаційного ризику [8]. Після цього було проведене вивчення існуючих підходів щодо оцінювання виявлених складових репутаційного ризику підприємства-посередника. Результатом проведеного дослідження стала методика оцінювання рівня репутаційного ризику підприємства-посередника.

Розроблена нами методика призначена для проведення оцінювання рівня репутаційного

Таблиця 1

Параметри оцінювання репутаційного ризику підприємства-посередника

Параметр оцінювання репутаційного ризику підприємства-посередника, X_i	Показник оцінки параметру репутаційного ризику, x_i	Формула розрахунку оцінки параметру x_i	Методика
Адекватність відображення керівником репутаційного ризику підприємства-посередника	Коефіцієнт адекватності відображення (x_1)	$x_{1\,факт} = \sum n_i / N$, n_i – оцінка відповідності суб'єктивної оцінки об'єктивній за фактором; N – загальна кількість факторів	Власна розробка на підставі дослідження Реана А.А. [9, с. 257]
Сформованість уявлення керівництва про репутаційний ризик підприємства-посередника	Підсумкова оцінка сформованості уявлення керівництва про репутаційний ризик організації (x_2)	$x_{2\,факт} = \sum x_{2\,iфакт} / \sum x_{2\,i\max}$, де $x_{2\,iфакт}$ – фактична оцінка сформованості уявлення за кожним критерієм; $x_{2\,i\max}$ – максимальна оцінка сформованості уявлення за кожним критерієм	Адаптовано опитувальник Маркса Д. [10]
Сила мотиву керівництва впливати на репутаційний ризик підприємства-посередника	Інтегральна оцінка сили мотиву керівника впливати на репутаційний ризик організації (x_3)	$x_{3\,факт} = \prod x_{3\,iфакт} / \prod x_{3\,i\max}$, де $x_{3\,iфакт}$ – фактична оцінка сили мотиву за кожним критерієм; $x_{3\,i\max}$ – максимальна оцінка сили мотиву за кожним критерієм.	Адаптовано методику Льовкіна В.Є. [11, с. 117].
Рівень вміння організації управляти репутаційним ризиком	Узагальнююча оцінка рівня сформованості організацією вміння управляти репутаційним ризиком (x_4)	$x_{4\,факт} = \sum x_{4\,iфакт} / \sum x_{4\,i\max}$, де $x_{4\,iфакт}$ – фактична оцінка сформованості вміння за кожним критерієм; $\sum x_{4\,i\max}$ – максимальна оцінка сформованості вміння за кожним критерієм.	Адаптовано методику Асоціації російських банків [12]
Мобільність підприємства-посередника	Інтегральний коефіцієнт мобільності підприємства (x_5)	$x_5 = \dfrac{\sum \left(x_{5j} * f_{5j} \right)}{\sum f_{5j}}$, де x_{5j} – показник оцінки мобільності підприємства; f_{5j} – функція сили зв'язку j-го концепта та концепта «мобільність».	Власна розробка
Якість рішень керівництва підприємства-посередника	Узагальнююча оцінка якість рішень керівництва підприємства-посередника (x_6)	$x_{6\,факт} = \sum x_{6\,iфакт} / \sum x_{6\,i\max}$, де $x_{6\,iфакт}$ – фактична оцінка якості рішень за кожним критерієм; $x_{6\,i\max}$ – максимальна оцінка якості рішень за кожним критерієм	Власна розробка
Продуктивність підприємства-посередника	Коефіцієнт продуктивності організації-посередника (x_7)	$x_{7\,факт} = Д_{факт} / В_{факт}$, де $Д_{факт}$ – реалізаційний дохід підприємства за останній звітний період; $В_{факт}$ – сукупні витрати підприємства за останній звітний період	Загальноприйняті підходи
Прибуток підприємства-посередника	Фінансовий результат (x_8)	$x_{8\,факт}$	Дані фінансової звітності
Доступність ресурсів підприємства-посередника	Інтегральний показник доступності ресурсів підприємства-посередника (x_9)	$x_9 = \sum_{j=1}^{n} w_{9j} x_{9j}$, де x_{9j} – коефіцієнт доступності j-го ресурсу; w_{9j} – коефіцієнт вагомості j-го ресурсу, n – кількість видів ресурсів.	Власна розробка з використанням переліку ознак доступності ресурсів Юдіної Є. М. [13]

Продовження таблиці 1

Стійкість організації	Інтегральний коефіцієнт фінансової стійкості підприємства-посередника (x_{10})	$x_{10} = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^{n} x_{10_j}}$, де x_{10j} – окремий показник оцінки фінансової стійкості підприємства-посередника; n – кількість окремих показників оцінки фінансової стійкості підприємства-посередника	Адаптовано методику Дергун Л.В. [14]
Ділова репутація підприємства-посередника	Підсумкова оцінка ділової репутації підприємства-посередника (x_{11})	$x_{11\ факт} = \sum_{j=1}^{n} x_{11_{jффак}} / \sum_{j=1}^{n} x_{11_{jmax}}$ де $x_{11\ jффак}$ – фактична оцінка ділової репутації за кожним критерієм; $x_{11\ j\max}$ – максимальна оцінка ділової репутації за кожним критерієм	Власна розробка
Відомість бренду	Ступінь відомості бренду підприємства-посередника (x_{12})	$x_{12\ факт} = x_{121}/x_{122}$, де x_{121} – кількість респондентів з цільової аудиторії, які можуть згадати бренд; x_{122} – загальна кількість респондентів	Загальноприйняті підходи
Гудвіл	Вартісна оцінка гудвілу (x_{13})	$x_{13\ факт} = \left(\frac{ЧП}{ROA} - A\right) * w$, де $ЧП$ – чистий прибуток підприємства; ROA – прибутковість активів; A – сукупні активи; w – частка власного капіталу в ресурсах підприємства	Метод надлишкових ресурсів, загальноприйняті підходи
Наявність особи, що приймає рішення в області управління репутаційним ризиком (фактор «зацікавлена особа»)	Оцінка наявності особи, що приймає рішення у області управління репутаційним ризиком (x_{14})	x_{14} =1 «наявна»; x_{14} = 0 «відсутня»	–

ризику в рамках побудови або вдосконалення системи управління репутаційним ризиком на підприємствах-посередниках усіх форм власності. Методика призначена: керівникам організацій, керівникам підрозділів ризик-менеджменту, керівникам кадрової та маркетингової служб підприємств, зовнішнім експертам.

Методика використовується:

1. У поточній діяльності підприємства – для виявлення загроз діяльності організації з боку ризикостворюючих факторів репутаційного ризику, для розробки заходів щодо попередження або зниження рівня репутаційного ризику підприємства-посередника, для визначення очікуваного ефекту від зазначених заходів і підтвердження величини ефекту від їхнього застосування.

2. У стратегічному плануванні підприємства – для визначення впливу стратегії підприємства на рівень його репутаційного ризику; для розробки стратегії управління репутаційним ризиком підприємства-посередника.

Очікувані ефекти від застосування методики:

– економічні: збільшення доступності ресурсів, величини прибутку, стійкості підприємства-посередника при зниженні репутаційного ризику;

– соціально-психологічні: обґрунтування рішень щодо мотивації персоналу, обґрунтування рішень щодо проведення заходів з підвищення кваліфікації персоналу;

– управлінські: оцінка якості управління репутаційним ризиком та якості управлінських рішень з цього питання, обґрунтування рішень щодо збільшення стійкості, мобільності та продуктивності підприємства-посередника, зменшення часу на прийняття рішень в області управління репутаційним ризиком;

– маркетингові: обґрунтування рішень щодо доцільності рекламних заходів з точки зору їхнього впливу на рівень репутаційного ризику, збільшення та утримання клієнтської бази, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства-посередника.

Для проведення оцінювання рівня репутаційного ризику підприємства-посередника передбачається створення керівником організації робочої групи у складі керівників відділу управління ризиками, маркетингової служби підприємства, відділу кадрів, відділу економічного аналізу (або, за відсутністю вказаних підрозділів, працівників, на яких покладено виконання відповідних функцій) та призначення керівника робочої групи.

Джерелами інформації для оцінювання рівня репутаційного ризику підприємства-посередника є: стратегічні плани організації, статистична звітність організації, внутрішня управлінська інформація за розробленим переліком, анкетні дані окремих категорій працівників підприємства за розробленими формами.

Оцінювання репутаційного ризику підприємства базується на оцінці наступних параметрів (табл. 1).

Методика оцінювання рівня репутаційного ризику підприємства-посередника наведена на рис. 1.

Нами запропоновано оцінювати рівень репутаційного ризику (R) підприємства-посередника шляхом інтегрування оцінок кожного з параметрів наступним чином:

$$R = 1 - \frac{\sum \left(x_{i норм} * f_i \right)}{\sum f_i}, \quad (1)$$

$$x_{i\ норм} = \frac{x_{i факт}}{x_{i \max}}, \quad (2)$$

де $x_{i\ норм}$ – нормована оцінка i-го параметру;

$x_{i\ факт}$ – фактична оцінка i-го параметру;

$x_{i\ \max}$ – максимально можлива за шкалою оцінка i-го параметру;

f_i – функція сили зв'язку i-го концепта та концепта «репутаційний ризик».

Процедура нормування (2) дозволила привести фактичні оцінки параметрів до зіставного вигляду, перейти від натуральних значень окремих показників до відповідних безрозмірних відносних окремих оцінок. За формулою (1) інтегральна оцінка рівня репутаційного ризику враховує поточний стан окремих параметрів когнітивної моделі (з точки зору відхилення їхніх значень від максимально можливих), вагомість впливу окремих параметрів на репутаційний ризик та напрям цього впливу.

З метою змістовної інтерпретації рівня репутаційного ризику організації вважаємо найбільш доцільним використання вербально-числової шкали, яка дозволяє встановити відповідність вербальних (словесних) описів певних критеріїв і числових параметрів. Для подальшого перетворення числових оцінок рівня репутаційного ризику у лінгвістичні пропонується використати шкалу Харінгтона [15, с. 35], за якою шкала можливих лінгвістичних оцінок складається з п'яти значень: дуже низький рівень (далі незначний), низький, середній, високий, дуже високий, яким зіставляються інтервальні оцінки відповідно [0; 0,2), [0,2; 0,37), [0,37; 0,63), [0,63; 0,8) і [0,8; 1].

Отримане значення рівня репутаційного ризику організації необхідне для прийняття управлінських рішень та вироблення рекомендацій щодо зниження рівня ризику, а також розробки варіантів стратегій управління репутаційним ризиком підприємства-посередника.

У разі, якщо підсумкове значення ризику менше 0,2, то робиться висновок про те, що репутаційний ризик на підприємстві допустимий, але необхідно проводити переоцінку рівня репутаційного ризику на періодичній основі, або у разі виникнення нових обставин.

При значеннях рівня репутаційного ризику від 0,20 до 0,79 – розробляється перелік заходів з управління репутаційним ризиком організації за окремими факторами.

У разі, якщо підсумкове значення ризику більше або дорівнює 0,8, то робиться висновок про те, що репутаційний ризик на підприємстві загрожує безперервності діяльності організації і вимагає негайного прийняття рішень за усіма факторами оцінки.

Висновок про результати оцінювання рівня репутаційного ризику організації складається за розробленою формою та надається керівнику для прийняття подальших рішень щодо управління репутаційним ризиком.

Запропонований підхід до оцінки репутаційного ризику організації має ряд переваг порівняно з традиційною якісною експертною оцінкою: по-перше,

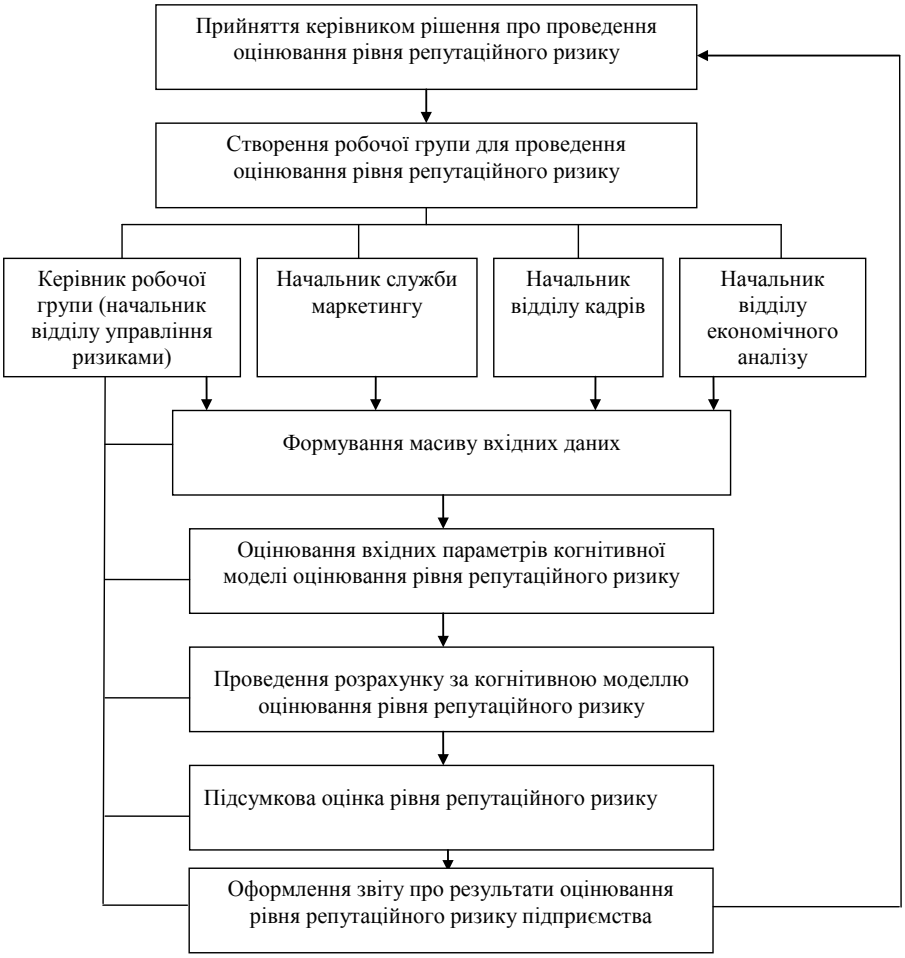


Рис. 1. Методика оцінювання рівня репутаційного ризику підприємства-посередника (авторська розробка)

об'єктивність оцінки досягається шляхом врахування факторів, визначених об'єктивним шляхом; по-друге, забезпечується більша достовірність кінцевого результату, оскільки при інтегруванні значної кількості числових оцінок підвищується якість підсумкової оцінки та нівелюється суб'єктивізм експертної оцінки; по-третє, кожний етап оцінювання є формалізованим процесом, підкріпленим економіко-математичним базисом, що дозволяє здійснювати об'єктивну оцінку з мінімальними витратами часу; по-четверте, в результаті отримуються числові оцінки параметрів, придатні для подальшого використання в моделюванні управління репутаційним ризиком.

Запропонована методика є універсальною до застосування підприємствами-посередниками незалежно від типу ринку, на якому працює підприємство-посередник, оскільки тип ринку та вид ресурсів, що обертаються, не впливають на суть посередництва. Крім того, методика базується на соціально-економічних та загальнонаукових поняттях та загальноприйнятих підходах щодо оцінювання окремих параметрів, отже, може бути використана й підприємствами з іншими видами діяльності.

Висновки. Отримано практичний інструмент управління, який може бути використано: як простий вимірювач рівня репутаційного ризику підприємства, як складова моделі управління репутаційним ризиком підприємства-посередника, як інструмент стратегічного управління репутаційним ризиком, що дозволяє контролювати досягнення планованого (оптимального) стану репутаційного ризику підприємства при певних вихідних умовах, ресурсах і обмеженнях.

Напрямами подальших досліджень бачимо застосування розробленої методики оцінювання рівня репутаційного ризику в практичній діяльності підприємств-посередників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Еванович Д.С. Совершенствование управления репутационным риском субъектов инновационной деятельности: автореф. дис. … к. э. н.: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями» / Д.С. Еванович. – Москва, 2011. – 27 с.
2. Николаев С.В. Основы методики оценки риска потери банком деловой репутации / С.В. Николаев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.lawmix.ru/bux/3152.
3. Пестриков С.А. Совершенствование управления репутационными рисками организации: автореф. дис. … к. э. н.: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика предпринимательства» / С.А. Пестриков. – Екатеринбург, 2011. – 27 с.
4. Sturm P. Operational and Reputational Risk in the European Banking Industry: The Market Reaction to Operational Risk Events / P. Sturm // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2013. – № 85. – P. 191–206.
5. Gillet R. Operational risk and reputation in the financial industry / Gillet Roland, Georges Hubner, Severine Plunus // Journal of Banking and Finance. – 2010. – № 34. – P. 224–235.
6. Тростянська К.М. Щодо формування бази знань предметної області «репутаційний ризик організації» / К.М. Тростянська // Економічний простір. – 2013. – Вип. 80. – С. 267–278.
7. Тростянська К.М. Когнітивна структуризація предметної області «Репутаційний ризик організації» / К.М. Тростянська // Економічний аналіз: зб. наук. праць – Тернопіль: Економічна думка. – 2014. – Т. 15. – № 3. – С. 197–205.
8. Тростянська К.М. Ризикостворюючі фактори репутаційного ризику організації: визначення та упорядкування / К.М. Тростянська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 6. – Ч. 3. – С. 181–185.
9. Реан А.А. Психология личности / А.А. Реан. – СПб.: Издательский дом «Питер», 2013. – 288 с.
10. Балин В.Д., Гайда В.К., Гербачевский В.К. и др. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии: [учеб. пособ.] / [В.Д. Балин, В.К. Гайда, В.К. Гербачевский и др.]; под общей ред. А.А. Крылова, С.А. Маничева. — СПб.: Питер, 2002. — 560 с.
11. Левкин В.Е. Мотив как напряжение и средства его измерения / В.Е. Левкин // Вестник Тюменского государственного университета. – 2010. – № 5. – С. 112–120.
12. Стандарт качества управления репутационным риском в кредитных организациях. – Ассоциация российских банков. – Версия 1.1. от 17.11.2010 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://arb.ru/b2b/docs/411949.
13. Юдина Е.Н. Оценка доступности и надежности источников финансирования компании / Е.Н. Юдина // Вестник ВолГУ. Серия 3 «Экономика. Экология». – 2013.– № 1. – С. 181–186.
14. Дергун Л.В. Оценка финансовой устойчивости предприятия с учетом качества основного капитала / Л.В. Дергун // Чернігівський науковий часопис. Серія 1 «Економіка і управління». – 2012. – № 1(3). – С. 134–143.
15. Попов Г.А. Анализ параметров информационной безопасности автоматизированных систем на основе использования уточненных экспертных оценок / [Г.А. Попов, Е.А. Попова, А.В. Мельников] // Вестник АГТУ. Серия «Управление, вычислительная техника и інформатика». – 2015. – № 1. – С. 33–39.

УДК 330.47

Шумаєва М.І.
аспірант кафедри економічної кібернетики
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА В КРАЇНАХ СВІТУ

STRATEGY FEATURES OF INFORMATIZATION SOCIETY IN THE COUNTRIES OF THE WORLD

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто політику формування інформаційного суспільства у США, Канаді, Європейському Союзі, Японії та Україні. Проаналізовано стратегії та електронні програми впровадження ІКТ, проведено порівняльний аналіз та виділено головні тенденції формування інформаційного суспільства у країнах світу.

Ключові слова: інформаційне суспільство, політика інформатизації, інформаційно-комунікаційні технології.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена политика формирования информационного общества в США, Канаде, Европейском Союзе, Японии и Украине. Проанализированы стратегии и электронные программы внедрения ИКТ, проведен сравнительный анализ и выделены основные тенденции формирования информационного общества в странах мира.

Ключевые слова: информационное общество, политика информатизации, информационно-коммуникационные технологии.

ANNOTATION

Article highlights formation policy of information society for selected countries: USA, Canada, European Union, Japan and Ukraine. Article analysis strategies and electronic programs for ICT implementation. The comparative analysis and major trends of information society in the world were identified.

Keywords: Keywords: information society, informatization policy, information and communication technology.

Постановка проблеми. Проникнення інформаційних технологій в суспільні інституції та збільшення кількості програмного забезпечення стало поштовхом до визначення програм розбудови нового інформаційного суспільства. Кожна країна має свій шлях розбудови новітніх технологій та переходу до нової інформаційної ери. Аналіз сьогоденного стану та історичного початку розвитку інформаційного суспільства економічно розвинутих країн показує, до чого повинна прагнути Україна та які національні програми ми повинні втілювати у життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорію інформаційного суспільства досліджували багато іноземних та вітчизняних науковців: Д. Белл, Т. Стоуньєр, Е. Тоффлер, Й. Масуда, М. Кастельс, Ж. Єллюль, Р. Абдєєва, А. Чухно та ін. Оцінка практичних та статистичних даних інформаційного суспільства ведеться на міжнародному рівні по всім країнам світу та і окремо для кожної країни на відповідних веб-ресурсах.

Мета статті полягає у розгляді засад формування інформаційної політики для обраних країн: США, Канади, Європейського Союзу, Японії та України. Для кожної країни було відтворено хронологію прийняття нормативно-правових актів, проаналізовано перелік програм, які створювалися для впровадження ІКТ у всі сфери людської діяльності. Визначено позиції України серед економічно розвинутих країн світу та проаналізовано загальносвітові тенденції з політики інформатизації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія входження країни в глобальне інформаційне суспільство, безперечно, базується на порівняльному аналізі наявного стану інформатизації, інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури та напрямків її розвитку.

1. Політика інформатизації США. Уряд Сполучених Штатів Америки приділяє велику увагу створенню державних організацій для розвитку телекомунікації ще починаючи з 20–30-х років, коли було прийнято Акт про Радіо і потім замінено на Акт про Комунікацію. У 1978 р. було створено Національну адміністрацію США з питань телекомунікації та інформації (NTIA) [13]. NTIA виконує регулювання ІТ-сфери у США. Конкретні заходи NTIA включають:

- управління використанням ІКТ та визначення спектру для комерційного використання;
- адміністрування грантових програм та подальше розгортання і використання широкосмугового зв'язку та інших технологій в Америці;
- розробка політики з питань Інтернет-економіки, в тому числі особистої інформації в мережі, захисту авторських прав, кібербезпеки та глобального вільного потоку інформації в Інтернеті;
- сприяння стабільності і безпеки системи доменних імен в Інтернеті за допомогою участі від імені уряду США в Інтернет-корпораціях з присвоєння імен та номерів (ICANN);
- проведення передових досліджень ІТ-сфери з Федеральним урядом та партнерами приватного сектора.

Нова ера в регулюванні телекомунікації в США почалася у 1996 р. з підписання президентом Клінтоном Закону про Телекомунікацію [12]. В акті засвідчено прихильність уряду до ІТ-сектору та переконання, що усі громадяни повинні мати доступ до сучасних телекомунікаційних послуг за помірними цінами через забезпечене державою надання «універсальних послуг» навіть в умовах розширення конкуренції на ринку.

Уряди штатів стали відповідальними за втілення цієї стратегії, а зв'язок між урядами штатів покладено на Федеральну комісію із зв'язку (FCC) [7]. FCC регулює на внутрішньому та міжнародному рівнях телекомунікаційні відносини у п'ятдесяти штатах та округу Колумбія. У 1972 р. Конгрес ще прийняв Закон про створення Федерального Консультативного комітету для об'єктивного та доступного надання консультативних послуг громадянам. Головними обов'язками FCC є розробка та впровадження програм регулювання ІКТ, обробка заявок на отримання ліцензій на постачання послуг та інших документів, сприяння розвитку інноваційних послуг, проведення аналізу та вирішення проблемних скарг споживачів, громадська безпека та національна безпека при використанні ІКТ, донесення важливої інформації до споживачів. Було створено Фонд універсального обслуговування (Universal Service Fund, USF) для субсидування сімей з низьким рівнем доходів, закладів освіти та медичної інфраструктури та інших державних установ. Розмір знижки варіюється від 20 до 90% та визначається за допомогою матриці. Для урядів штатів було підготовлено спеціальний збірник рекомендацій Recommended decisions з різноманітними заходами щодо доручення суспільства до використання новітніх ІКТ. FCC розробила чотири програми в рамках USF для реалізації швидкого впровадження ІКТ у суспільство:

1) Програма «Підключіть Америку до Фонду» (Connect America Fund) [11]. Програма формально відома під назвою High Cost Support – це федеральна програма призначена для того, щоб споживачі в сільській, далеко віддаленій та високо витратній місцевості мали доступ до сучасних мереж зв'язку швидкісного Інтернету, фіксованого та мобільного зв'язку за цінами, порівняними з міськими районами.

2) Програма Lifeline [10]. З 1985 р. дана програма надає знижки на телефонне обслуговування для категорії людей з низьким рівнем доходів.

3) Програма «Школи і бібліотеки» (E-Rate) [8]. Для підключення шкіл, університетів, бібліотек, медичної інфраструктури було створено програму «Школи і бібліотеки», також відому як E-Rate Program.

4) Програма «Сільська охорона здоров'я» (Rural Health Care) [9]. Програма передбачає фінансування медичних працівників для отримання телекомунікаційних послуг необхідних для надання медичної допомоги.

Стратегія уряду США передбачає використання ІКТ і в середині уряду. Інтерактивна система Open Meeting надає можливість онлайн ставити питання та надавати пропозиції уряду та отримувати відповідь на e-mail. У 2002 р. «Акт про електронний уряд», який упродовж тривалого часу розглядався американськими законодавцями, було схвалено обома палатами Конгресу США і підписаний президентом країни.

Говорячи про розвиток ІКТ в США, неможливо не згадати, що Інтернет, яким зараз користується весь світ, вперш був розроблений для Збройних сил. Протягом більше десяти років Інтернет використовувався академічною спільнотою і тільки в середині 1990-х років був відкритий для суспільства.

2. Політика інформатизації Канади. На сьогоднішній день Канада є одним із світових лідерів в інформатизації. Країна має один з найвищих темпів проникнення широкосмугового доступу серед країн ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку). Державна політика сприяє розповсюдженню широкосмугового зв'язку, особливо в сільських та регіональних районах, в результаті чого 98% канадців мають доступ до широкосмугових послуг. У 1993 р. було прийнято Телекомунікаційний акт, тим самим зміцнивши нормативно-правовий режим для ІКТ, який до цього був розкинутий серед низки законів. Найголовніше – закон сформулював цілі політики парламенту щодо розвитку ІКТ-сектору в Канаді. Варто зазначити, що Акт був прийнятий раніше, ніж у США, Сполучені Штати вже пішли канадським шляхом [4].

У 90-х роках було створено інформаційно-технологічну асоціацію Канади (ITAC) – голос індустрії інформаційних технологій Канади. Асоціація являє собою різноманітне співтовариство ІКТ, що охоплює телекомунікаційні та Інтернет-послуги, консалтинг у сфері ІКТ-послуги, обладнання, мікроелектроніку, програмне забезпечення та електронний контент. Спільнота ITAC складає більше 572 000 робочих місць, 140 500 000 000 дол. виручки, 6,0 млрд. дол. в R & D інвестицій, 31,4 млрд. дол. експорту і 11,4 млрд. дол. капітальних витрат – це щорічний внесок галузі ІКТ в економіку Канади. Шість пріоритетних областей розвитку ІКТ для Канади: глобальна конкурентоспроможність економіки знань Канади, використання ІКТ, закупівлі в державному секторі, електронна охорона здоров'я, розумне регулювання, таланти.

Одночасно із прийняттям Телекомунікаційного акту уряд сформував Information Highway Advisory Council (IHAC), метою якого було забезпечити розвиток канадської стратегії підключення до інформаційної магістралі.

Урядом була розроблена комплексна програма Connecting Canadians [6]. Вона складається з декількох блоків, кожен з яких містить у собі систему програм, зосереджених на конкретний сектор інформатизації країни. Один з блоків включає програми Canada-online та Connecting Rural Canadians, головна мета яких – забезпечити доступ до Інтернету освітніх, медичних і наукових та дослідницьких установ на основі надання пільгових умов та субсидування до вступу до вищеперерахованих закладів. Створено певну систему обновлення застарілої техніки державою та надання модернізованого інформаційного приладдя до установ.

Ще один блок програми зосереджений на електронній комерції – Canadian Electronic Commerce Strategy. Даний блок в основному містить низку законів щодо встановлення захисту прав споживачів і продавців та встановлення стандартів електронного листування.

Третій блок містить програми для розвитку електронного уряду. Головною ідеєю даного блоку є створення функціонуючого електронного уряду, коли всі послуги уряду можуть бути надалі онлайн.

Нещодавно уряд Канади презентував нову програму Digital Canada 150 – план цифрового майбутнього Канади, якого країна планує досягти до своєї 150-річниці. План складається з п'яти головних пунктів [3]: підключення канадців, захист канадців, економічні можливості, електронний уряд, канадський контент. Політика держави орієнтована на збільшення попиту на засоби ІТ, створення кваліфікованих спеціалістів та залучення іноземних спеціалістів за допомогою програми Start-Up Visa, збільшення виробництва програмного забезпечення, розширення інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури.

3. Політика інформатизації ЄС. Європейський Союз розробляє та реалізує систему програм, метою яких є виведення економіки ЄС на передові позиції у світі, поліпшення умов праці, досягнення високого рівня соціального благополуччя та динамічного конкурентоспроможного суспільства.

Ще у 1994 р. Європейське співтовариство ставить на розгляд питання побудови інформаційного суспільства, як одне із пріоритетних завдань. Основою європейської законодавчої бази с сфері ІКТ стало дві директиви Європейського парламенту «Про обробку персональних даних і захист приватних інтересів в області телекомунікації» (1997 р.) та «Про ряд правових аспектів електронної комерції на внутрішньому ринку» (1998 р.).

План дій «Електронна Європа», запущений з ініціативи президента Європейської Комісії Романо Проді в грудні 1999 р., дає новий напрямок у роботі різноманітних програм ЄС, таких як IDA (програма електронного обміну даними між адміністраціями) для забезпечення вигоди для громадян і підприємств.

У березні 2000 р. на Лісабонському саміті було визначено завдання для Європейського Союзу на наступне десятиліття. Результатом саміту стала програма «Електронна Європа 2002» (e-Europe Action Plan). Цілі програми можна згрупувати на три головних завдання: дешевий, швидкий та безпечний Інтернет, інвестування в людей та їх навички та знання, стимулювання використання Інтернету [15].

До 2005 р. ставилося завдання реалізувати в країнах – кандидатах на вступ до ЄС програму електронних урядів. Також увагу слід приділити програмі IDA – вона спрямована на сприяння розвитку і функціонуванню трансєвропейських мереж для обміну даними між адміністраціями держав-членів та інститутів співтовариства. Перший етап програми, яка розпочалася в 1995 р., сприяв створенню великих телематичних мереж в областях зайнятості, охорони здоров'я, сільського господарства, статистики та конкуренції. Другий етап програми (MAP II) був запущений в 1999 р. з прийняттям двох справжніх рішень. Програма була перенаправлена в бік взаємодії з ринком з метою підвищення ефективності доставки онлайн-послуг (eGoverment) європейським підприємствам та громадянам.

Програма «Електронна Європа 2005» стала логічним продовженням успішного плану «Електронна Європа 2002» з більш практичними цілями та джерелами фінансування. Основними цілями програми «Електрона Європа 2005» було створення: сучасних державних служб для взаємодії з громадянами в режимі реального часу, електронного уряду, системи електронної освіти, електронної охорони здоров'я, динамічного електронного бізнес-середовища, безпечної інформаційної інфраструктури, механізму бенчмаркінгу та поширення передового доступу, системи поширення широкосмугового доступу за конкурентними цінами [15].

Одним із фінансових джерел реалізації даної програми є бюджет шостої Рамкової програми ЄС з наукових досліджень і технологічного розвитку 2003–2006 рр.

Так звані «Рамкові програми» (РП) є основними організаційними форматами координації наукових досліджень і технологічних розробок у країнах ЄС.

На теперішній час вже було впроваджено вісім рамкових програм. РП з кожною наступною програмою також збільшувалися від 3,5 млрд. євро до 53,22 млрд. євро у РП7 [17]. Зараз проходить восьма рамкова програма з назвою «Горизонт 2020». На програму виділено 80 млрд. євро. Зміст слогану даної програми – перетворити Європейський Союз на Інноваційний союз.

Слідом за «Електронною Європою 2002» та «Електронною Європою 2005» розпочалася програма «Стратегія 2010». Сьогодні відбувається реалізація програми «Електронна Європа 2020». Денний цифровий порядок (Digital Agenda, DA) складає один із семи головних місій програми «Електронна Європа 2020». DA пропонує, щоб краще використовувати потенціал ІКТ з метою сприяння інноваціям, економічному зростанню і прогресу [19]:

- створення єдиного цифрового ринку по всьому ЄС;
- підвищення взаємодії та стандартів, сумісність пристроїв, додатків, сховищ даних та створення відповідних правил для інтелектуальної власності;
- посилення політики боротьби із кіберзлочинністю, розповсюдженням дитячої порнографії та порушенням приватного життя;
- надання високошвидкісного Інтернету за конкурентоспроможними цінами. ЄС пови-

нна створити мережу наступного покоління (NGAs) – широкополосну інфраструктуру;

• сприяння цифровій грамотності різних верств населення, залучення молодих спеціалістів у сферу ІКТ, а також перепідготовки безробітних;

4. Політика інформатизації Японії. Оцінюючи політику інформатизації у різних країнах світу, треба зазначити, що найшвидшими темпами розвиваються азіатські країни, такі як Республіка Корея, Тайвань, Гонконг, Японія та Сінгапур. На прикладі Японії буде розглянуто особливості стратегії інформатизації азіатського суспільства.

У світлі актуальності пристосування до швидких і різких змін у світі, викликаних використанням ІКТ, та з метою сприяння створенню заходів для формування передової інформаційно-телекомунікаційної мережі у січні 2001 р. було створено так звані стратегічні ІТ-штабквартири та прийнято програму «Електронна Японія». У березні цього ж року програму доповнено документом «Електронна Японія: пріоритети програмної політики».

Програма була розрахована на п'ять років з досить завзятими цілями: «Ми будемо прагнути створити середовище, в якому приватний сектор, на основі ринкових сил, буде надавати весь свій потенціал. Японія повинна стати найпередовішим ІТ-суспільством за п'ять років». Завдання, які ставила перед собою програма: сприяння електронній комерції, реалізація електронного уряду, формування міцного фундаменту висококваліфікованих людських ресурсів [14].

У червні 2001 р. було ухвалено наступну програму «Електронна Японія 2002». Вже у 2002 р. до Інтернету були підключені усі японські школи, а комп'ютерна писемність стала обов'язковим навчальних предметом. У 2003 р. затверджено новий документ «Електронна Японія, стратегія 2». Майже кожного року країна просувалася великими кроками вперед, створювала нові програми, ухвалювала нові закони, впроваджуючи ІТ до кожної ланки життя населення. Так, у вищезазначеному документі йшлося про впровадження ІТ до наступних сфер: медичні послуги, послуги харчування, створення системи зв'язку негайного реагування у надзвичайних ситуаціях, створення системи дистанційного відеозв'язку для літніх людей, фінансування малих та середніх підприємств для швидкого зростання бізнесу та підвищення економіки, використання ІТ для створення міжнародно-конкурентних людських ресурсів, створення електронного інформаційного обміну для людей, які шукають роботу, та наймодавців, надання відкритого доступу до адміністративної інформації, створення вебсторінок всіх адміністрацій та каналу зв'язку з громадськістю [16].

Реалізація програми «Електронна Японія», яка кожного року оновлювалася та доповнювалася, сприяла неабиякому зниженню тарифів на всі види зв'язку, було змінено низку законів, в тому числі «Про телекомунікації». Одним із цікавих законів є можливість збереження номера мобільного телефону при переході клієнта від одного до іншого оператора.

У серпні 2003 р. стала функціонувати система електронного автоматизованого обліку народонаселення Basic Resident Register Network System, а в січні 2004 р. введені в дію електронні автоматизовані системи для сплати податків і державних зборів. У Японії активно діє і розвивається система «Електронний уряд».

У 2013 р. було опубліковано документ «Декларація становлення найпередовішою ІТ-нацією у світі» [18].

5. Політика інформатизації України. Україна ще з середини минулого століття внесла свій вклад у розвиток комп'ютерної техніки та новітніх технологій. У 1925 р. було висловлено ідею механізації формалізованих логічних дій О.М. Щукарєвим і побудована «Машина механічного мислення». У 1948 р. С.О. Лебедєв обґрунтував принципи побудови і структуру цифрової ЕОМ. У 1950–1980 рр. було сформульовано основні принципи інформатики та обчислювальної техніки ученим В. Глушковим. У 1997 р. IEEE Computer Society присудило В. Глушкову та С.О. Лебедєву медаль «Піонер комп'ютерної техніки».

Екскурс в історію показав нам, що Україна була і має бути серед країн-лідерів, які закладають підвалини інформаційного суспільства. Але, на жаль, нам ще далеко до ідеалу.

Потужнім поштовхом у розбудові українського інформаційного суспільства стало створення нормативної законодавчої бази. Було прийнято основні закони, що є визначальними у цьому процесі: «Про електронні документи та електронний документообіг» (2003 р.), «Про електронний цифровий підпис» (2003 р.), «Про телекомунікації» (2004 р.), «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» (2007 р.), Постанова Кабінету Міністрів України «Про запровадження Національної системи індикаторів розвитку інформаційного суспільства» (2012 р.), Наказ Міністерства освіти і науки України «Про затвердження Методики формування індикаторів розвитку інформаційного суспільства» (2012 р.).

У 2003 р. Україна приєдналася до Декларації принципів та плану дій щодо розвитку інформаційного суспільства, прийнятих на Всесвітньому саміті у Женеві. Логічним поступом у цьому напрямку стало підписання президентом України від 20 жовтня 2005 р. Указу «Про першочергові завдання щодо впровадження новітніх інформаційних технологій». У той же час зазначені нормативно-правові акти потребують гармонізації та приведення їх у відповідність згідно стандартів Європейського Союзу.

Перший і єдиний раз оцінка готовності України до електронного управління проводилася у

2002 р. Її результати мали стати основою інформаційно-аналітичної складової Загальнодержавної програми «Електронна Україна». Через об'єктивні та суб'єктивні причини реалізація зазначеної програми не відбулася. За цей період суттєво змінилися інформаційні технології, спосіб їх використання та рівень інформаційної культури користувачів.

У 2001 р. була ініційована програма «Інноваційний трамплінг». Роль цієї програми полягає у сприянні процесу збалансованого національного розвитку та подоланні бідності шляхом застосування ІКТ. Україна бере участь у міжнародних телекомунікаційних проектах ІТУР (Італія – Туреччина – Україна – Росія), ТАЕ (Тран – Азія – Європа) та інших програмах.

У 2013 р. було проведено оцінку електронної готовності України Національним центром електронного урядування ДП «Держінформресурс» на замовлення Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України. Згідно проведено дослідження, виконано забезпечення комп'ютерами, існує доступ до Інтернету, практично усі установи мають веб-сторінки. Водночас ділові процеси вказаних установ не пов'язані з е-урядуванням, але практично всі установи готові до його реалізації. Проте установи не виконують необхідні функції з адміністративних послуг населенню та бізнесу і не мають достатнього рівня електронної взаємодії, навіть на внутрішньому рівні, тому практично відсутні елементи електронної демократії [2].

Нещодавно було оприлюднена «Стратегія реформ 2020» Президента України, серед яких є програма електронного урядування, яка втілюватиметься відповідно до вектору безпеки, а розвиток інформаційного суспільства – відповідно до вектору гордості за Україну [1]. Згідно даних УНІАН (Українське Незалежне Інформаційне Агентство Новин), планується до 2017 р. прийняти закон про єдину систему електронної взаємодії і закон про відкриті дані, впровадити електронні безконтактні послуги і перейти на електронну ідентифікацію та електронний підпис громадянина, а до кінця 2016 р. має бути завершено перший етап впровадження електронного уряду в країні. Також одним із завдань Кабміну є повна відмова від паперового документообігу.

На основі вище викладеного матеріалу у таблиці 1 надано порівняльну характеристику впровадження та використання ІКТ.

Висновки. З аналізу досвіду впровадження ІКТ у обраних країнах світу можна побачити, що ступінь інформатизації залежить від напряму державної політики країни. Становлення нормативно-правової бази почало формуватися з невеликим відривами у кожній з країн, але темпи впровадження ІТ спостерігаються зовсім різні.

Розглянуті основні засади формування інформаційного суспільства для кожної країни в деяких аспектах унікальні, але в той же час впроваджуються згідно загальносвітових тенденцій, якими можна вважати:

Таблиця 1

Порівняльна характеристика впровадження та використання ІКТ

№	Країна / Впровадження	США	Канада	Європейський Союз	Японія	Україна
1	Рік початку регулювання ІТ сектору країни	1996 р. Закон «Про телекомунікацію»	1993 р. Телекомунікаційний акт	1999 р. Програма «Електронна Європа»	20001 р. Програма «Електронна Японія»	2003–2004 рр. Закон «Про телекомунікації»
2	Використання інформаційної системи «Електронний уряд»	Впровадження 2002–2005 рр.	Впровадження 2001–2005 рр.	Для кожного члена ЄС свої роки. Великобританія (2001–2005 рр)., Німеччина (2003–2005 рр.) Зараз проходить програма «Європейський план дій електронного уряду 2011–2015»	Впровадження 2004–2006 рр.	Перший етап впровадження Електронного уряду відбудеться до 2016 р.
3	Експерт-на оцінка запровадження програм розповсюдження ІКТ (шкала від 1 до 10)	9	9	8	10	2
4	Відсоток Інтернет- користувачів (станом на 2014 р.)	86.9%	94.7%	76.5%	86.2%	41.8%
5	Витрати на ІКТ (відсоток від ВВП станом на 2008 р.)	7.36123%	6.60479%	6.31393%	6.68706%	5.92647%

• поширення інформаційно-комунікаційної інфраструктури на всі сфери людської життєдіяльності;

• становлення державної підтримки шляхом запровадження нормативно-правового регулювання та фінансового постачання.

До унікальних національних аспектів можна віднести:

• типи заходів для розвитку та поширення ІКТ (формуються залежно від рівню економічного розвитку країни, менталітету тощо).

Більшість іноземних програм виділяє головна характеристика – розгляд усіх програм впровадження ІКТ (електронна комерція, електронний уряд тощо) не як самостійних планів дій, а як основу для переходу до повноцінно функціонуючого інформаційного суспільства. Адже головна сутність функціонування інформаційного суспільства – це не лише автоматизація управлінських та господарчих процесів, а й підвищення рівня світової економіки та соціального розвитку суспільства за допомогою ІКТ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна 2020. Стратегія розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuviap.gov.ua/images/4/str.pdf.
2. Звіт «Оцінка електронної готовності України». Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України. – К., 2013.
3. Digital Canada 150 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ic.gc.ca/eic/site/028.nsf/eng/home.
4. Information technology Association of Canada [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://itac.ca/.
5. E-Europe Action Plan. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/idabc/en/document/70/5849.html.
6. Connecting Canadians. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://news.gc.ca/web/article-en.do?nid=869539.
7. Federal Communication Commission. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fcc.gov.
8. Universal Service Program for Schools and Libraries (E-Rate) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.fcc.gov/guides/universal-service-program-schools-and-libraries.
9. Rural Health Care Program [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.fcc.gov/encyclopedia/rural-health-care
10. Lifeline Program for Low-Income Consumers [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.fcc.gov/lifeline.
11. Universal Service for High Cost Areas – Connect America Fund [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.fcc.gov/encyclopedia/universal-service-high-cost-areas-connect-america-fund.
12. The Telecommunications Act of 1996 and its Impact [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.stern.nyu.edu/networks/telco96.html.
13. National Telecommunication & Information Administration [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ntia.doc.gov/about.
14. E-Japan: Summary [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://japan.kantei.go.jp/it/network/0122summary.html.
15. E-Europe 2005. Information society for all [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.etsi.org/WebSite/document/aboutETSI/EC_Communications/eEurope2005_actionPlan.pdf.
16. E-Japan Strategy II [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://japan.kantei.go.jp/policy/it/0702senryaku_e.pdf.
17. European Commision Research & Innovations. What is FP7? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ec.europa.eu/research/fp7/understanding/fp7inbrief/what-is_en.html.
18. Japan Strategy in Information and Communication Technology [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://japan.kantei.go.jp/policy/it/100511_summary.pdf.
19. Digital Agenda in the Europe 2020 strategy [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/digital-agenda/en/digital-agenda-europe-2020-strategy.

УДК 658:005

Раца О.Б.
асистент кафедри економіки та безпеки підприємства
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СЕРЕДОВИЩА ПРИ ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВА

METHODICAL ASPECTS THE RESEARCH OF ENVIRONMENT IN FORMATION OF ECONOMIC BEHAVIOUR OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Визначено методичні аспекти дослідження середовища при формуванні економічної поведінки підприємств. Обґрунтовано необхідність удосконалення процесу дослідження в сучасних умовах. Доведено, що дослідження споживача повинно базуватись на мотиваційно-маркетинговому підході для формування споживчої поведінки підприємства.

Ключові слова: економічна поведінка підприємства, поведінка споживача, економічний підхід, мотиваційно-маркетинговий підхід, порівняльний аналіз.

АННОТАЦИЯ

Определены методические аспекты исследования среды при формировании экономического поведения предприятий. Обоснована необходимость совершенствования процесса исследования в современных условиях. Доказано, что исследования потребителя должно базироваться на мотивационно-маркетинговом подходе для формирования потребительского поведения предприятия.

Ключевые слова: экономическое поведение предприятия, поведение потребителя, экономический подход, мотивационно-маркетинговый подход, сравнительный анализ.

ANNOTATION

Methodological aspects of the study of the environment in the formation of economic behaviour of enterprises have been determined. The need to improve the research process in modern conditions has justified. Consumer research should be based on motivational and marketing approach for the formation of the consumer behaviour of the enterprise has been proven.

Keywords: economic behaviour of the enterprise, consumer behaviour, economic approach, motivational and marketing approach, comparative analysis.

Постановка проблеми. Економічна криза, яка вразила світову економіку, змушує критично переглянути уявлення про принципи діяльності, в тому числі, і підприємства. В сучасних умовах діяльності для підприємства важливим є дослідження середовища з метою впливу на формування попиту і орієнтації виробництва на реальні потреби та фактичні вимоги ринку. Багатоаспектність проблем в дослідженні середовища підприємства, виявлених при визначенні сутності, типізації, пояснює необхідність розроблення концептуального підходу до методичних аспектів процесу формування економічної поведінки підприємств. Дослідження середовища функціонування підприємства для формування його економічної поведінки повинно, в першу чергу, базуватись на дослідженні споживача. Характеристика існуючих методичних засад формування попиту не дає комплексного розуміння у вирішенні проблем формування моделі поведінки споживачів, що обумовлює необхідність пошуку альтернативних важелів впливу на поведінку споживачів, що сприяли б трансформації їх типових моделей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Узагальнений А. Маршалом, економічний аналіз поведінки споживача передбачає виділення трьох основних елементів: мети, обмеження, вибору. Мета споживача полягає в отриманні якомога більшого задоволення від споживання певного блага або сукупності благ, тобто в максимізації корисності. Обмеження – це всі обставини, які не дозволяють споживачу отримати все, що забажається, найважливішими з них є ціни благ та доход споживача. Вибір полягає у прийнятті та реалізації рішення щодо обсягу і структури споживчого набору за даних бюджетних обмежень, який дозволив би максимізувати задоволення потреб. Отже, будь-яка людина як споживач, намагаючись задовольнити свої потреби, насамперед (на кожний даний момент часу) виокремлює ту з них, яка є найбільш нагальною або першочерговою. Усвідомлення бажання штовхає людину на пошук блага, яке задовольнить дану потребу. Якщо в процесі пошуку споживач знаходить більше, ніж одне благо для задоволення своєї потреби, то він має здійснити вибір: яке ж із благ обрати. При цьому споживач враховує вплив трьох основних факторів: споживчих переваг, які формуються на основі смаків та уподобань споживача, цін благ та доходів [1, с. 25].

За В. Бойко, модель поведінки споживача будується за загальними правилами мікроекономічного моделювання, то спрощення аналізу на основі виділення в досліджуваному явищі головних та другорядних фактів і тимчасовому відокремленні від останніх, дозволяє, в першу чергу, дослідити, як споживацькі переваги впливають на вибір людини за умови абстрагування від впливу цін благ і доходів споживача. Такий вплив виявляється у задоволенні, яке отримує людина від споживання блага, тобто у корисності [2].

М.О. Городецька зауважує, що кардиналістська та ординалістська точки зору щодо виміру корисності дозволили формалізувати «модель бажаного» за допомогою функції корисності та карти кривих байдужості. При чому кардиналістський підхід до аналізу поведінки спожива-

ча ґрунтувався на тому, що споживач здатний кількісно визначати корисність та з'являється на ринку з набором вже відомих йому оцінок граничних корисностей благ. Цей підхід значно спрощує розуміння психології споживача, мотивації його поведінки. Крім того, його можна застосовувати до аналізу споживчого вибору серед набору благ-двох, трьох і більшої кількості товарів, що в інших моделях зробити важко. За ординалістським підходом споживач віддає перевагу певному набору благ. У даному випадку не потрібно знати, наскільки один кошик корисніший за інший, досить того, що якомусь із них надається перевага або вказується на їх еквівалентність з точки зору конкретної людини. За умови надання переваги певному кошику споживач визначає їх порядкову корисність, або ранжиру є їх, виходячи з власних смаків та уподобань [3].

На думку Р. Блекуелла, П. Мініарда, Дж. Енджі, економічний аналіз поведінки споживача також передбачає дослідження впливу цін благ та доходів споживача, які об'єднуються в загальну категорію «бюджет». Криві байдужості формалізують індивідуальні уподобання споживача і дозволяють визначити, чого бажає споживач, які набори товарів і послуг він хотів би придбати. Потреби людини практично безмежні, але можливості щодо їх задоволення обмежені наявною кількістю і якістю ресурсів. Для того, щоб визначити, який набір благ споживач може купити реально, необхідно сумістити його бажання з його ж можливостями. «Модель можливого» формалізується за допомогою рівняння бюджетного обмеження і бюджетної лінії, які визначають множину наборів благ, доступних споживачу з точки зору його фінансових можливостей [4, с. 102].

В загальному, як зазначають В. Бойко [2], М.О. Городецька [3], Дж. Ендж і[4] аналіз поведінки споживача передбачає поєднання впливу всіх трьох факторів (споживчих переваг, цін благ, доходів споживача). При цьому відбувається взаємодія мети і обмежень, в результаті якої споживач приймає рішення про вибір оптимального кошика.

Мета статті полягає у визначенні методичних аспектів дослідження середовища при формуванні економічної поведінки підприємств на підставі особливостей їх функціонування в сучасних умовах та удосконалення процесу дослідження з позиції узагальнення двох підходів: економічного та мотиваційно-маркетингового.

Виклад основного матеріалу. Оптимізація вибору споживача, за М.О. Городоцькою, буде комплексним за умови поєднання як кардиналістського, так і ординалістського підходів. Перший полягає у порівнянні співвідношень між граничними корисностями і цінами благ: споживач віддаватиме перевагу тому благу; яке додає на кожну грошову одиницю більше корисності; порівнюючи граничні корисності кожної одиниці блага з розрахунку на грошову одиницю, він послідовно переключає свій вибір з одного блага на інше, доки в межах свого бюджету вже не зможе збільшити сумарної корисності. Другий, ординалістський підхід передбачає ілюстрацію оптимального вибору за допомогою графічної моделі поведінки споживача, яка поєднує «модель бажаного» і «модель можливого». Таке поєднання можна отримати, сумістивши графік карти кривих байдужості з графіком лінії бюджетних обмежень. Оптимальний кошик, або точка рівноваги споживача, буде знаходитись на кривій байдужості найвищого рівня корисності і мати спільні точки з множиною досяжних наборів. Якщо точніше, – то відповідатиме точці дотику бюджетної лінії та кривої байдужості, в якій їх нахил є однаковим [3].

Таким чином, економічний підхід до поведінки споживача описує тільки одну його реакцію на ринку, а саме: використати дохід на купівлю товару чи залишити його на придбання інших благ. Саме тому, такий аналіз є неповним, без мотиваційної (маркетингової) моделі.

За Ф. Котлером мотиваційно-маркетингова складова аналізу поведінки споживача зосереджена на всіх діях, які людина здійснює під час купівлі та використання товарів або послуг, включаючи інтелектуальні й соціальні процеси, що супроводжують ці дії. Процес прийняття рішення про купівлю складається з п'яти етапів: усвідомлення проблеми; пошук інформації; оцінка варіантів; рішення про купівлю; поведінка після купівлі [5, с. 83].

В той же час, погоджуючись із думкою Т.А. Гайдаенко [6, с. 196], М.Р. Соломона [7, с. 185], хочемо відзначити, що споживач не обов'язково проходить всі вищезазначені етапи. Якщо споживач здійснює купівлю товарів повсякденного попиту, то прийняття рішення про купівлю відбувається, зазвичай, за звичкою. Проте, у випадку вибору товарів високої якості, споживач наполегливо шукає інформацію, витрачає значні зусилля часу для здійснення купівлі, і, як правило, проходить усі етапи процесу прийняття рішення про купівлю.

Одним з основних інструментів до управління поведінкою споживача з точки зору маркетингу є трактування його з позицій «комплексу маркетингу», що розглядається І.В. Артімовою «як сукупність маркетингових засобів, що піддаються контролю, які компанія використовує з метою одержання бажаної реакції цільового ринку» [8].

За Н.С. Іляшенко, коли маркетинг почав ґрунтуватися на виділенні в товарах або послугах окремих характеристик, здатних задовольнити конкретну потребу певного кола споживачів, та на перший план вийшла сегментна орієнтація, у цей час і набув широкого використання комплекс маркетингу або всім відома концепція «4Р» – маркетинг-мікс [9, с.8].

Сьогодні О.К. Абрамович, М.О. Левіна, С.В. Мамалига, Л.В. Пан та інші науковці про-

понують розширити систему засобів маркетингу, додаючи різні їх групи до «4Р». Еволюція цих концепцій представлена на рис. 1.

Не зважаючи на критику тенденції до нарощування кількості «Р», тим не менше, на нашу думку, розширення концепції зумовлено необхідністю інтеграції всіх структурних підрозділів в єдину систему, адаптації маркетингу до різних сфер та галузей. В тім, кожен із системних інструментів маркетингу необхідно використовувати у поєднанні з іншими інструментами, адже їх властивості, при впливі на споживача окремо, втрачаються.

З кінця XX ст. поступово збільшується орієнтація на споживача. В цей час на перший план виходить концепція «4С» для вдосконалення балансу внутрішнього та зовнішнього середовища, яку запропонував у 1990р. Роберт Латеборн. До складу концепції входять такі елементи: Customer needs and wants (потреби і бажання покупця), Cost to the customer (витрати покупця), Communication (комунікації), Convenience (зручність). Вона відображає погляд споживача на комплекс маркетингу виробника: покупець сприймає товарну пропозицію виробника як комплекс корисних ознак, акумульовану споживчу цінність [13]. Пріоритетом цього підходу є споживач, хоча ідеологічно ця концепція дублює «4Р».

Крім того, наприкінці XX століття виникла Концепція «4А», як ще одна спроба модернізувати комплекс «4Р». До її складу включають споживача та комплекс «4А», який охоплює такі елементи: Acceptability (прийнятність), Affordability (спроможність), Availability (наявність), Awareness (обізнаність) [14].

Також у 2005 р. в своїй публікації Отілія Отлакан запропонувала модель «2Р+2С+3S», що представляє собою комплекс електронного маркетингу і включає до себе Personalization (персоналізація), Privacy (приватність), Customer Service (обслуговування клієнтів), Community (спільнота), Site (сайт), Security (безпека), Sales Promotion (стимулювання продаж) [14]. Отже, ця концепція є більш вузької сфери застосування (електронний маркетинг).

На думку, О. В. Котлярова, найбільш виправданий адаптивний підхід до комплексу маркетингу, який передбачає, що підприємство повинно ретельно проаналізувати структуру кожного елементу з урахуванням специфіки своєї галузі і своєї цільової аудиторії. Потім необхідно встановити, які з компонент є керованими, а які – знаходяться поза сферою її впливу. Нарешті, потрібно визначити, які поєднання цих компонент можуть розглядатися в якості комплексних змінних, що піддаються управлінню з боку підприємства. Після цього конструюється адаптований під потреби даного конкретного підприємства (галузі) комплекс маркетингу, що складається з трьох типів змінних:

- Базисні змінні (елементи традиційного маркетинг міксу – продукт, ціна, місце, просування)/
- Самостійні компоненти (компоненти базисних змінних, яким, з урахуванням специфіки діяльності фірми, логічно надати незалежний статус). Прикладами таких компонент будуть персонал і підтвердження, включені в модель 7Р [15].
- Похідні змінні – вони конструюються з поєднань самостійних компонент, в тому випадку, якщо це доцільно (або навіть з поєднань базисних змінних). Наприклад, якщо скомбінувати фізичні характеристики торгової точки

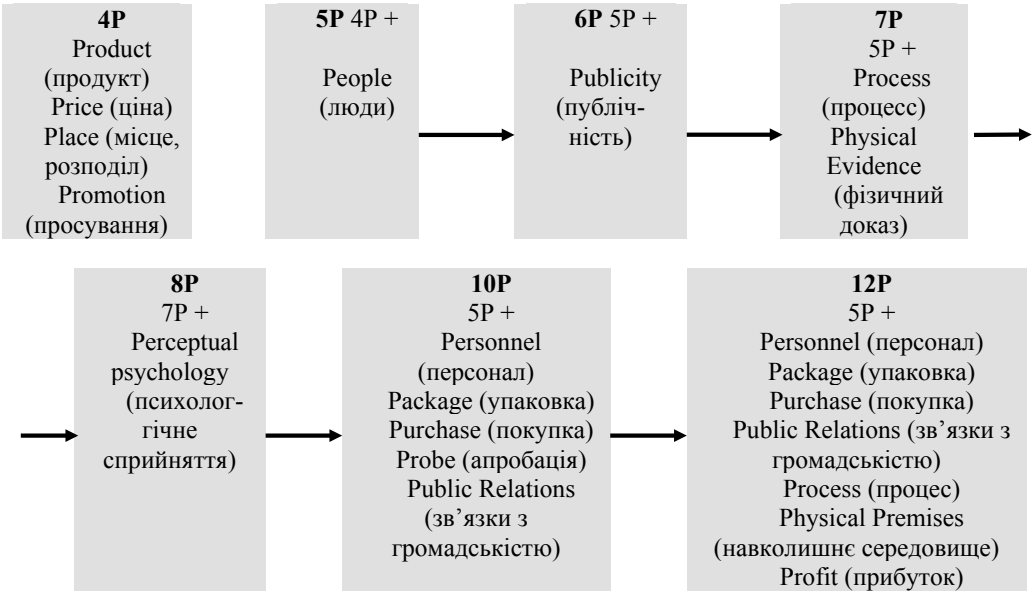


Рис. 1. Еволюція концепції «4Р+»

Джерело: складено автором на основі [10; 11, с. 35; 12]

Таблиця 1

Порівняльний аналіз економічного та мотиваційно-маркетингового підходів до дослідження поведінки споживача

Параметр	Економічний підхід	Мотиваційно-маркетинговий підхід
Бажання споживача	Задоволення потреби	Створення цінності
Вимоги до товару	Інтенсивність попиту, насиченість ринку, наявність замінників, запас блага, період часу і т.д.	Товарна марка, дизайн, зручність, доставка, сервіс і т.д.
Фактори, що впливають на вибір товару	Ціна, споживчі переваги, рівень доходів	Цінність товару, ціна, особистісно-психологічні фактори (імідж, статус, стиль життя, професія і т.д.)
Фактори, на які можливий вплив підприємства	Ціна, споживчі переваги	Цінність товару, ціна, особистісно-психологічні фактори (імідж, статус, стиль життя, професія і т.д.)
Тип споживача	Раціональний, аналізує та оцінює всі фактори	Ірраціональний, підпадає під вплив багатьох факторів
Основні дослідники	В. Бойко, М. Городецька, Дж Енджі	Ф. Котлер, М. Левіна, І. Артімова

Джерело: складено автором

(компонент змінної «Місце»), зовнішній вид товару (змінна «Продукт») і рекламу товару в місці продажу (Мінлива «Просування»), то ми отримаємо нову змінну – презентація (показ), або, інакше кажучи, що набирає все більшу популярність останнім часом візуальний мерчендайзинг [16].

Висновки. На нашу думку, формування інструментів впливу на споживача повинно бути визначено на конкретному підприємстві залежно від його цілей, особливостей, можливостей, ринкових умов тощо та відбуватись в напрямку акцентування уваги в бік споживача, створення цінності. Отже, між економічним та мотиваційно-маркетингових підходом до дослідження поведінки споживача є суттєві відмінності, які представлені у таблиці 1.

Таким чином, за класичним економічним підходом споживач хоче задовольнити свою потребу, оцінює її з позиції корисності, а при мотиваційно-маркетинговому – створюється цінність, яка приносить споживачу задоволення цілого ряду потреб. Вимоги до товару за економічним підходом передбачають аналітичне дослідження ринку, в той час як за іншим підходом головне – створення комфорту для споживача та побудова з ним довготривалих відносин.

За економічним підходом, споживач здійснює вибір залежно від рівня своїх доходів, ціни і споживчої цінності товару. Відповідно підприємство може знизити ціну або підвищити споживчі властивості товару для того, щоб вплинути на поведінку споживача. В той час, відповідно до мотиваційно-маркетингового підходу, споживач звертає увагу на цінність, ціну і цілий ряд особистісно-психологічних факторів. Відповідно тут і підприємства відкривається набагато більше можливостей корегування реакції споживача на ринку.

Однозначно, на ринку промислових товарів споживач більшою мірою поводить себе раціонально, проте на ринку споживчих товарів – переважно ірраціонально. Саме тому, не зменшуючи важливість наукових досліджень класичної економічної теорії, на нашу думку, при формуванні споживчої поведінки підприємства більший акцент потрібно робити на мотиваційно-маркетинговому підході до поведінки споживача.

Зважаючи на діяльність підприємства в сучасних ринкових умовах, на нашу думку, його споживча поведінка може бути побудована лише на основі результатів аналізу факторів середовища, які визначають особливості формування такої поведінки.

Отже, підприємство у сучасних умовах повинно здійснювати свою діяльність при умові наявного набору прогнозованих дій. В основі типів поведінки підприємств полягає цілий комплекс факторів економічного, виробничого, організаційного, культурно-етичного змісту, тому пріоритетного значення набуває удосконалення методичної бази дослідження поведінки споживача. Подальше дослідження повинно полягати у формуванні більш ефективної економічної політики і стратегій розвитку підприємства, пристосуванні реальних можливостей підприємства до умов середовища його функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3 т. / А Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – 415 с.
2. Бойко В. Теория несовершенной конкуренции и рыночный механизм / В. Бойко //Соревнование двух систем. – М.: Наука, 1990. – С. 159–170.
3. Городецька М. О. Аналіз моделі поведінки споживача: мікроекономічний та маркетинговий підхід / М. О. Городецька // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2012. – № 2. – С. 3-6.
4. Поведінка споживача / Р. Блекуелл, П. Мініард, Дж. Енджі. – С-Пб.: Пітер, 2007. – 348 с., 102 с.
5. Kotler P. Marketing essentials / P. Kotler. – Prentice-Hall, 1984. – 556 p. – P.83
6. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление. Принципы управленческих решений и российская практика. – М.: Эксмо, 2006. – 496 с.
7. Соломон М.Р. Поведение потребителя. Искусство и наука

побеждать на рынках: Пер. с анг. – С-пб.: ООО ДиаСофтюп, 2003. – 784 с.
8. Артімонова І.В. Концепція маркетинг-міксу як основа програмно-цільового підходу до організації маркетингової діяльності підприємства / І.В. Артімонова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 94-101.
9. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств: монографія / Н.С. Ілляшенко. – Суми: «Вид-во СумДУ», 2011. – 192 с., с. 8.
10. Левіна М.О. Теоретичні основи комплексу маркетингу / М.О. Левіна // Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2010_5/statti/Levina.pdf.
11. Пан Л. В. Комплекс маркетингу та його роль в умовах комунікаційної ери маркетингу / Л.В. Пан, О.К. Абрамович // Экономика Крыма. – 2008. – № 25. – С. 33-36.
12. Мамалига, С. В. Сучасні підходи до трактування маркетинг-міксу / С. В. Мамалига, І. І. Лоїк // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія : Економічні науки. – 2012. – № 4 (70). – Т. 2. – С. 144-149 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/843.pdf.
13. Тематический портал «Маркетинг» // Document HTML. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://marketing.web-3.ru.
14. Свободная энциклопедия маркетинга // Document HTML. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.marketopedia.ru.
15. Котляров И. Д. Комплекс маркетинга: попытка критического анализа / И. Д. Котляров // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – № 4[Електронний ресурс]. Режим доступу: https://cyberleninka.ru/article/n/kompleks-marketinga-popytka-kriticheskogo-analiza.
16. Новаторов Э. В. Визуальный мерчандайзинг как эффективный маркетинговый инструмент для увеличения продаж в розничной торговле / Э.В. Новаторов, В. П. Щербачук // Маркетинг услуг. – 2012. – № 1. – С. 68-75.
17. Іртищева І. О. Інновації – рушійна сила розвитку економіки XXI століття / І. О. Іртищева, О. М. Потапенко // Бізнес-навігатор. – 2011. – № 1(22). – С. 64–71.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Брензович К.С.
ЕВОЛЮЦІЯ ЗАХІДНИХ ТЕОРІЙ ЩОДО СУТНОСТІ ТА РОЛІ ІННОВАЦІЙ У СФЕРІ ПОСЛУГ 3

Дутчак А.В.
РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ ЯК УМОВА СОЦІАЛЬНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ ПЕНСІОНЕРІВ В УКРАЇНІ 9

Киризюк С.В.
МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СІЛЬСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ 13

Кирилюк Є.М.
ПІДХІД У СИСТЕМНИЙ ДОСЛІДЖЕННІ АГРАРНИХ ВІДНОСИН: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ 18

Коляда О.В.
ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 23

Корніяка О.В.
СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ БОРГОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА (ДРУГА ПОЛОВИНА XIX – ПОЧАТОК XX СТ.) 27

Мартин О.М., Гринчишин Н.М., Міллер О.В.
ПОЖЕЖНА БЕЗПЕКА ЯК СОЦІОСИСТЕМА: СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ 31

Фаріон М.М.
ПОСИЛЕННЯ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ЗА УМОВ ВСЕБІЧНОЇ СУЧАСНОЇ КРИЗИ ВІТЧИЗНЯНОГО СУСПІЛЬСТВА 36

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Анісімов І.Є.
РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ФАКТОР СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ 41

Антонюк К.В.
ВИЗНАЧАЛЬНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ 46

Квач Я.П., Фірсова К.В., Борісов О.Г.
«ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА»: МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ 52

Булик О.Б.
ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНУ 57

Вдовин М.Л., Хромова М.Ю.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС 61

Зеліч В.В.
ХОЛДИНГИ ЯК СТРУКТУРОУТВОРЮЮЧА ФОРМА ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ 64

Мокій А.І., Полякова Ю.В., Фільченко І.Ю.
МИТНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ЗАХИСТУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ 70

Полікевич Н.І.
РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ БІРЖ 75

Приходько І.В.
ОЦІНКА ЕФЕКТІВ ВПЛИВУ ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ, КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ І СНД 81

Геєць І.О., Фарбота Г.Р.
АНАЛІЗ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ВІЙСЬКОВИХ АВІАБУДІВНИХ КОМПАНІЙ 87

Фрадинський О.А.
ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПОДАТКОВО-МИТНОГО ДЕПАРТАМЕНТУ ЕСТОНСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ 93

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бойко В.В.
ПАРАДИГМА СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....97

Борейко В.І.
БУДІВЕЛЬНА ГАЛУЗЬ ЯК ІНДИКАТОР ТА СТИМУЛЯТОР РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....102

Буторіна В.Б.
РОЗВИТОК ВИРОБНИЧО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПІДСИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НІС УКРАЇНИ.....107

Венжега Д.І.
СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ.....112

Вишневская М.К., Крамаренко А.В.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНЦЕПЦИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....119

Волошин Ю.М.
ПРИНЦИПИ, ЗАВДАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В АПК.....125

Глубіш Л.Я.
НЕОБХІДНІСТЬ ВИВЧЕННЯ ТРИСТОРОННЬОЇ РИНКОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ГРУП ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ВІД ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ.....130

Гук Х.З.
ІДЕНТИФІКАЦІЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ ДЕРЖАВИ.....134

Гуменюк А.М., Лупак Р.Л., Рудик С.А.
СТАН ТА НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ.....140

Дзюбак К.М.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФАЗИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА.....146

Діченко А.Л.
ОСОБЛИВОСТІ, ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВОЇ АГРАРНОГО МАРКЕТИНГУ.....153

Заставнюк Л.І., Придивус Л.О., Вайс О.В.
РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ЦУКРОВИХ ЗАМІННИКІВ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ЦУКРУ.....158

Золотых И.Б.
ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ЕЁ ИЗМЕРЕНИЯ.....162

Івченко Н.М.
ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ.....168

Ільтьо Т.І.
РОЗВИТОК ТА ВПРОВАДЖЕННЯ АНІМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ГОТЕЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ НА УКРАЇНСЬКОМУ І СВІТОВОМУ РИНКАХ.....174

Коваленко О.В.
РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....179

Кузьмин В.М.
СИНЕРГЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....184

Левчук О.В.
ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....190

Лисенко В.В.
ДОВІРА ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОБІЗНЕСІ.....194

Маленька І.М.
ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ: ПРОГРАМНИЙ АСПЕКТ.....200

Наумік-Гладка К.Г.
ПРОБЛЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....206

Нечипоренко О.М.
ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР В СИСТЕМІ ЗРОШУВАНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА.....210

Ніколаєва Т.В., Вітренко Л.О.
УПРАВЛІННЯ НЕРУХОМІСТЮ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ
НА МЕТОДИЧНИХ ЗАСАДАХ МЕНЕДЖМЕНТУ АКТИВІВ 215

Новікова Н.Л.
НАПРЯМИ РОЗБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ 221

Озімчук О.В.
ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ 224

Пакуліна Г.С.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СИСТЕМНОГО РОЗВИТКУ
СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ДЕРЖАВИ 229

Пиріков О.В.
ПЕРЕДУМОВИ РОЗРОБКИ КОНЦЕПЦІЇ «ТОВАР-СИРОВИНА-ТОВАР» 235

Савчук О.Р.
ПОНЯТІЙНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ 238

Семирак О.С.
ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА РОЗВИТКУ
АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ 245

Stepanchuk S.O.
INDEX-MATRIX APPROACHES OF ANALYSIS OF EFFECTIVE USE OF THE INTELLECTUAL
POTENTIAL IN NATIONAL ECONOMY 249

Шепелєв В.С.
ОЦІНКА ВПЛИВУ ПЕРСПЕКТИВНИХ ПІДХОДІВ ДО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СВИНИНИ
З УРАХУВАННЯМ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ 254

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Антонова І.В.
ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ГОТЕЛЬНІЙ ІНДУСТРІЇ 258

Багашова Н.В.
УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ У БІЗНЕСІ 263

Бозуленко О.Ю.
ЗАСТОСУВАННЯ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ 267

Чевганова В.Я., Брижань І.А.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 271

Вакуленко Т.С.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ 276

Васюта Т.М.
ВИРОБНИЧІ ІНСТРУКЦІЇ РОБОЧОГО ПРОЦЕСУ ПРАЦІВНИКІВ
ПІДПРИЄМСТВ ПТАХІВНИЦТВА 280

Гаман Н.О., Шеїн Н.М.
УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 283

Гарбар В.В.
АКТИВІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ТА ЇХ СТАЛИЙ РОЗВИТОК 290

Гільорме Т.В., Михайліченко В.А.
МЕХАНІЗМ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ
ТЕХНОЛОГІЙ НА ЗАСАДАХ ІНВЕСТИЦІЙНОГО АУДИТУ 294

Голобородько Я.О.
РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ 299

Стасюк Н.Р., Греськів І.Р.
МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ:
ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ 306

Гришко М.Г.
ОГЛЯД РИНКУ ПРОГРАМНИХ ПРОДУКТІВ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ
ТОРГОВЕЛЬНИМИ МЕРЕЖАМИ 310

Гронь О.В.
ВИКОРИСТАННЯ ТВОРЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ СПОЖИВАЧІВ
ДЛЯ СПІЛЬНОГО СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ 315

Данкеєва О.М.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ КОМУНІКАТИВНОГО МЕРЧАНДАЙЗИНГУ ПРИ ІНТЕГРОВАНОМУ МЕТОДІ ПРОДАЖУ..... 320

Єрмаков О.Ю., Есаулов В.А.
ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 325

Ібрагімов Е.Е.
ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА..... 330

Іванієнко К.В.
ДІАГНОСТИКА ТА ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ АКТИВІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ..... 334

Камаран А.Х.
ПРЕИМУЩЕСТВА ТНК В ПРОЦЕССАХ ПРЯМОГО ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ..... 341

Клюс Ю.І.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ..... 345

Коверга С.В., Згоденко Р.О.
ОСОБЛИВОСТІ, ТИПОЛОГІЯ ТА НАПРЯМКИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 349

Корнега А.О.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КРЕДИТУ І КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ЗА СУЧАСНИХ УМОВ..... 354

Крюкова І.О.
ІМПЛІМЕНТАЦІЯ ПОТОКОВИХ КОНЦЕПЦІЙ У НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ АПВ..... 357

Лойко В.В., Бродюк І.В.
ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО НАБОРУ ПІДПРИЄМСТВА..... 363

Ковінько О.М., Лояніч Є.В.
ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У МАРКЕТИНГУ..... 366

Любомудрова Н.П.
МОТИВАЦІЙНИЙ ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ..... 369

Мазоренко О.В., Майстренко О.В.
МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ..... 373

Майборода Ю.В.
ОЦІНКА РІВНЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АВТОТРАНСПОРТУ..... 377

Манаєнко І.М.
ІРО ЯК ФОРМА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ: СВІТОВИЙ АСПЕКТ..... 382

Мартынюк Е.А.
ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРНОЙ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРОХОЛДИНГА В РЕГИОНЕ..... 388

Митяй О.В.
АНАЛІЗ ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ДО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ..... 392

Молодецький С.С.
СУТНІСТЬ РЕЙДЕРСТВА ТА ШЛЯХИ БОРОТЬБИ З НИМ..... 397

Навроцька Т.А.
МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АВІАБУДУВАННЯ..... 402

Неізвестна В.С.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ НАДАННЯ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ..... 406

Нікітіна А.В.
ДЕТЕРМІНАЦІЯ ЗАГРОЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ..... 411

Одаренко О.В.
РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В РЕЙТИНГЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ GAMMA..... 415

Однорог М.А.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АПК УКРАЇНИ..... 419

Понуровський О.І.
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ:
ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....423

Приймак Н.С.
УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....427

Примуш Ю.С.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....431

Проць Н.В.
АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ПРАКТИКУ БЮДЖЕТУВАННЯ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ЗА 2011–2015 РОКИ.....436

Пугачевська К.Й.
ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ СУВЕРЕНІТЕТУ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ.....443

Ралко А.С.
ДЕГРАДАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....448

Редько М.С.
ЗМІСТ ТА СТРУКТУРА МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....451

Роговий А.В.
ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВА:
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ.....457

Савченко С.О.
ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ПРОЦЕСНОГО ТА ПРОЕКТНОГО ПІДХОДІВ
В УПРАВЛІННІ ВНЗ З ОРІЄНТАЦІЄЮ НА СПОЖИВАЧА.....460

Селезньова О.О.
ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНИХ, ПОЛІТИКО-ПРАВОВИХ,
НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА
БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....467

Семенова В.Г.
НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ.....472

Собкевич О.В.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ
У ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....477

Собко О.М.
ОЦІНКА ЕФЕКТІВ КРЕАЦІЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ЗАБЕЗПЕЧЕНИХ
РОЗВИТКОМ РИНКОВОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....483

Сороківська О.А.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....489

Стегней М.І., Єгорова О.І., Арнгольд С.Г.
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ТА РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....495

Стец І.І.
ФОРМИ НЕСТАНДАРТНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ І МОЖЛИВОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ
УКРАЇНСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....499

Топій І.І., Зубко Н.І.
ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАПОРУКА ЙОГО РОЗВИТКУ
В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....505

Черкасов В.І.
КЛІТИННА ТЕОРІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА
НАУКОЄМНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....510

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Антохов А.А.
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
ТА ЇХ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА У ФОКУСІ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА
І ТЕХНОЛОГО-СИНГУЛЯРНОГО ПЕРЕХОДУ.....516

Бойченко Е.Б.
МОНІТОРИНГ УМОВ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ДІАГНОСТИКИ
РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІУМУ.....523

Гоблик В.В.
МЕХАНІЗМИ СТАНОВЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ
У ТРАНСКОРДОННИХ РЕГІОНАХ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ..... **530**

Дячек В.В.
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНДИКАТИВНОГО ПРОГРАМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... **536**

Жовтяк Г.А.
НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ТРАНСПОРТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ..... **546**

Іванова Н.В.
МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПЕРЕДУМОВ МОДЕРНІЗАЦІЇ
ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ..... **553**

Кондра О.Р.
НАРОЩУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ
У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ..... **560**

Левковська Л.В., Сундук А.М., Добрянська Т.І.
ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ ВОДОГОСПОДАРСЬКИМ
КОМПЛЕКСОМ УКРАЇНИ У ВИМІРАХ СТАЛОСТІ..... **566**

Ліба Н.С.
НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ПОНЯТТЯ
РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ..... **571**

Нездоймінов С.Г.
КРУЇЗНИЙ РИНОК УКРАЇНИ
В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ РЕГІОНІВ..... **575**

Орел В.М.
ПОНЯТТЯ СУТНОСТІ ТА ФУНКЦІЙ УПРАВЛІННЯ
В ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ..... **581**

Свида І.В.
ЗАВДАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ:
ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТІВ, ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ..... **584**

Турло Н.П.
РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПОДІЛЬСЬКОГО РЕГІОНУ
ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ..... **589**

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Вишневська О.М., Дюміна С.С.
ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД
У ГАРАНТУВАННІ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ..... **594**

Кошель А.О.
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОЦІНКИ ТА ОПОДАТКУВАННЯ
ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ..... **598**

Мареха І.С.
ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КУЛЬТУРИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ..... **601**

Німко С.І.
ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ПІДЗЕМНИХ ВОД:
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ..... **605**

Орленко Я.Ю.
ГЛОБАЛЬНІ ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ У КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ДОГОВОРІВ
ІЗ ЗАХИСТУ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА..... **608**

Самошкіна І.Д.
ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ
В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ..... **612**

Співак Я.О., Степанова І.О.
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ..... **617**

Стасюк В.М., Стасюк В.В.
КОМУНАЛЬНЕ ВОДОПОСТАЧАННЯ: АНАЛІЗ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ
ТА КОМПЛЕКС ЗАХОДІВ ІЗ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ..... **621**

Тимошенко О.О., Бардась А.В.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЕКОНОМІЧНОГО ОБҐРУНТУВАННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ РУДНОЇ СИРОВИНИ В РОДОВИЩІ..... **625**

Шкарупа О.В.
СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ[1] 630

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Куцеволова М.В.
АНАЛІЗ СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ
В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ 635

Лучик С.Д., Лучик М.В.
ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ:
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ) 640

Попова І.А., Перепелюкова О.В.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ 645

Терон І.В.
КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА В МЕХАНІЗМАХ РЕГУЛЮВАННЯ
СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН 649

Шапошникова І.В.
СУЧАСНІ СПОЖИВЧІ ПРАКТИКИ СТУДЕНТСТВА 654

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Альшанова О.О.
РИЗИКИ ПІДГАЛУЗЕЙ ТВАРИННИЦТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ 657

Бабіченко В.В.
ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕРЕДОВИЩА
ФУНКЦІОНУВАННЯ КОРПОРАЦІЙ: РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ 661

Біла Л.М.
СПІЛЬНІ І ВІДМІННІ РИСИ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ КРАЇН
ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА УКРАЇНИ 666

Боровик П.М., Сакалюк Н.В., Сулима С.А.
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СПРАВЛЯННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕНТНИХ ПОДАТКІВ В АГРОСФЕРІ 672

Бугай Т.В.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТИТУТУ
РАЗОВОГО ДЕКЛАРУВАННЯ В ОПОДАТКУВАННІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ
В НАЦІОНАЛЬНІЙ ПОДАТКОВІЙ СИСТЕМІ 677

Васильчук І.П.
РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНИХ ІНДЕКСІВ
У ПІДТРИМЦІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЙ 682

Гнидюк І.В.
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО НАПОВНЕННЯ
МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ ТА РЕФОРМУВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН 686

Гноєвий В.Г., Шацькіх Н.Г.
ЛІЗИНГ ЯК МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 691

Головченко А.М., Семенча І.Є.
ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ 696

Голуб К.В.
НАПРЯМИ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ 700

Горбунова Т., Калініченко Л.Л.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКІВ 705

Григоренко В.М.
АНАЛІЗ БАНКІВ УКРАЇНИ ЩОДО МОЖЛИВОСТЕЙ ФІНАНСУВАННЯ
ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ 709

Доборез О.Г.
СТРАХОВІ ПОСЛУГИ ПРИ ІПОТЕЧНОМУ КРЕДИТУВАННІ 715

Іваній К.О.
РОЛЬ ТА МІСЦЕ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМ КАПІТАЛОМ
В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ 721

Кириченко А.Г., Єрмоленко Л.В.
ФІНАНСІАЛІЗАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ: ФОРМИ ПРОЯВУ ТА НАСЛІДКИ.....726

Корабахіна А.Ю.
РОЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ДОРАДНИЦТВА
В РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....730

Куриленко В.П.
РОЛЬ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОЇ
ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....734

Лазутіна Л.О.
ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ
СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ 738

Лактіонова О.А.
ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ ГНУЧКОСТІ НА МІКРОРІВНІ (ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПІДХІД).....743

Миськів Г.В.
КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....751

Нагорна Л.В.
ВПЛИВ ВИДАТКІВ НА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ
НА ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ.....757

Нечипорук Л.В.
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....761

Новік О.І.
ТЛУМАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ»
У ВІТЧИЗНЯНІЙ ТА ЗАРУБІЖНІЙ ЛІТЕРАТУРІ.....766

Павлій А.С.
ОСНОВНІ КОНЦЕПЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ ЗЕМЛІ ТА ЇХ ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ.....773

Панасюк О.В.
ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ.....778

Погріщук Г.Б., Руденко В.В.
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА
В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТУРБУЛЕНТНОСТІ.....783

Портна О.В.
СУКУПНИЙ ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ
ЯК РЕСУРС У ПРОЦЕСІ СВОГО ВІДТВОРЕННЯ.....789

Приходько Є.А.
МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ НА ДЕПОЗИТНОМУ РИНКУ.....795

Рибачук Ю.О.
ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ
ПРИ ПРОГНОЗУВАННІ ВАРТОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ.....800

Руда О.Л.
ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ, ПРОБЛЕМИ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....804

Серватинська І.М.
АДМІНІСТРУВАННЯ ТА СПРАВЛЯННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ:
ЗАРУБІЖНІ ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ.....809

Олійник Т.О., Сергеєв В.Ю.
ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВИХ СОЦІАЛЬНИХ ПІЛЬГ
У КОНТЕКСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....816

Стегнієнко М.О.
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ІСНУЮЧИХ ПОГЛЯДІВ НА ПОНЯТТЯ
«СИСТЕМНО ВАЖЛИВІ БАНКИ».....820

Степанова Д.С.
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ.....825

Тринчук В.В., Гуминська М.В., Мищишин І.Р.
ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕФІНІЦІЙ «СТРАХОВИК» ТА «СТРАХОВА ОРГАНІЗАЦІЯ».....830

Трусова Н.В.
МОДЕЛЮВАННЯ СЕРЕДОВИЩА ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ
В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 836

Хлєбнікова І.І.
ВПЛИВ СПЕЦИФІЧНОГО АКЦИЗУ НА ПАРАМЕТРИ РОЗВИТКУ РИНКІВ
АЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ ТА ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ 840

Чуркіна І.Є.
УЗГОДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ
З ВИМОГАМИ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ:
ПОЗИТИВНІ ТА СУПЕРЕЧЛИВІ НАСЛІДКИ **846**

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бурдьо І.М.
ОБ'ЄКТИ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ **852**

Волошан І.Г.
ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ
ЯК СКЛАДОВОЇ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА **856**

Кузь В.І.
МІЖНАРОДНИЙ ФАКТОРИНГ В УКРАЇНІ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ **860**

Малкіна Я.Д.
ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПОДАТКІВ, ЇХ РОЛЬ ТА СУЧАСНИЙ СТАН
ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ **864**

Михайленко О.В.

Скоморохова С.Ю.
ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ
ТА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА **869**

Момот Л.В.
МОДЕРНІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОГО ОБЛІКУ **873**

Стаднюк Т.В., Наумчук А.В.
СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА **877**

Семанюк В.З.
ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ АУТСОРСИНГУ ОБЛІКОВОЇ ФУНКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ **881**

Славкова О.П., Андрієнко В.О.
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ
НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ **887**

Тенюх З.І.
ПОВЕРНЕННЯ ТОВАРУ НЕРЕЗИДЕНТУ У МИТНОМУ РЕЖИМІ РЕЕКСПОРТУ:
ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ **890**

Тимрієнко І.Ю.
ОБЛІК І КОНТРОЛЬ У ВІЙСЬКОВИХ ЧАСТИНАХ:
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ТА ПРАКТИЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ **897**

Харламова Е.В.
КОНВЕРГЕНЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ФОРМ МСФО-ОТЧЕТНОСТИ
С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ **901**

Ціцька Н.Є.
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ **907**

Цятковська О.В.
ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПРАЦІВНИКАМИ БАНКІВ: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ **911**

Черкашина Т.В.
АМОРТИЗАЦІЯ І ЗНОС:
ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ **916**

Чирва А.А.
ОБЛІК ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ТА СЬОГОДЕННЯ **920**

Шухман М.Е.
ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В КОРПОРАЦІЯХ **925**

СЕКЦІЯ 10
СТАТИСТИКА

Берідзе Т.М.
ОСНОВНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ **930**

Бойченко В.В., Хамініч С.Ю.
РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОГО МЕДІЙНОГО РИНКУ РЕКЛАМИ У ПЕРІОД КРИЗИ **934**

Піскунова О.В., Осипова О.І.
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РІВНЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ..... **938**

СЕКЦІЯ 11
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Буглак Д.А., Стешенко Г.М., Верещинська В.В.
МОДЕЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ..... **946**

Горбачук В.М.
МЕХАНІЗМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОБМЕЖЕНЬ..... **949**

Григорук П.М., Вальчук О.А.
АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО МОДЕЛЮВАННЯ СТАНУ
ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ..... **955**

Завгородня О.С.
ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЕЛЕКТРОННОГО НАВЧАННЯ ПІДПРИЄМСТВ..... **959**

Коцюба О.С.
ОЦІНЮВАННЯ СТУПЕНЯ РИЗИКУ В РАЗІ ОДНОЧАСНОЇ НЕЧІТКОСТІ КРИТЕРІЮ
І НОРМАТИВУ ПРИВАБЛИВОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... **963**

Лендюк Т.В.
АДАПТИВНЕ НАВЧАННЯ ТА НЕЧІТКА ЛОГІКА
ПРИ ПОБУДОВІ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ ТРАЄКТОРІЇ НАВЧАННЯ..... **969**

Одинець В.А., Ніжегородцев В.О.
КОМП'ЮТЕРНИЙ МОНІТОРИНГ, АНАЛІЗ, МОДЕЛЮВАННЯ
ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОТРЕБ ГАЛУЗЕЙ НАРОДНОГО
ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ ВУЗАМИ..... **975**

Тростянська К.М.
МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ РЕПУТАЦІЙНОГО РИЗИКУ ПІДПРИЄМСТВ-ПОСЕРЕДНИКІВ **981**

Шумаєва М.І.
ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА В КРАЇНАХ СВІТУ..... **986**

Раца О.Б.
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СЕРЕДОВИЩА
ПРИ ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВА..... **986**

Електронне наукове видання

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Випуск 6

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